

内部参考

每周观察

立秋

2016年第32期
总期第112期

立秋之日凉风至，
又五日白露降，
又五日寒蝉鸣。

主办：广安研究院
投资发展中心
2016.08.15

本期摘要

I、央行一周内再度发文重申下一步实施稳健的货币政策……若频繁降准会大量投放流动性，促使市场利率下行，加上其信号意义较强，容易强化对政策放松的预期，导致本币贬值压力加大，外汇储备下降。降准释放的流动性越多，本币贬值预期越强……

II、北上广深开启“多中心”时代：区域发展格局“再造”……北上广深已达到城市规模效应的临界值，不再是规模越大效率越高，相反边际效应递减。近日，广州的南沙新区被定位为城市副中心，标志着北京、上海、广州和深圳四座一线城市都提速城市多中心建设……

III、产业资本活跃房企整合提速……房地产进入白银时代，兼并重组是大势所趋。随着地产同业重组的持续推进，企业竞争力将进一步提升。同时，房地产市场在龙头带领下，行业集中度将继续提高。业内人士认为，房企重组会使竞争格局发生变化，部分大型房企会呈现集团化模式，也会使其对非房地产领域有较大投资潜力……

IV、物业公司并购与挂牌上市阴谋……在花样年进行大规模扩张的同时，万科物业、中海物业以及正在酝酿上市的多家大型物业都在进行规模拓展。2015年万科物业进入市场化元年，并抛出了野心勃勃的计划：到2017年要将物业管理面积扩张到5亿平方米……

V、房地产白银时代资本运作成为主题……恒大的介入，让“万科商战”从股权并购的资本市场个案，变成争夺优质资产的金融投资趋势，也让输赢难定的万科“僵局”，开始向没有输家的“和局”演变……

VI、互联网时代转型：要么专业化，要么平台化……过去的三十年，中国企业从低成本出发，在全球攻城略地，逐渐成为制造业大国，遵循的就是低成本逻辑。当然，作为低成本的企业，在完成基本的资本积累之后，可以从低成本逐渐过渡到差异化……

目录

政策导读.....	1
国土部：全部市县年底实现不动产登记发新停旧.....	1
央行一周内再度发文重申下一步实施稳健的货币政策.....	1
国务院十策加快农业转移人口市民化落户、加钱、不动地三条主线凸显.....	2
审计署：19万套保障房因质量等问题“空置”.....	3
北上广深开启“多中心”时代：区域发展格局“再造”.....	5
北京副中心多项建设项目审批权下放通州.....	8
北京出新规：拆迁遇侵权可申请法律援助.....	10
产业聚焦.....	12
产业 人民日报：培育住房租赁市场推动楼市去库存.....	12
产业 7月一线城市宅地楼面价创新高平均溢价率超100%.....	13
产业 今年前7个月北京商品住宅销售同比下降超两成.....	15
产业 自住房拉低北京房价7.4%.....	16
北京 8月北京公寓类市场继续降温.....	17
行业动态.....	20
行业 产业资本活跃房企整合提速.....	20
行业 断腕融资担保业绿地“大金融梦”前景几何.....	21
行业 快枪手许家印：困境中与王石擦肩而过或“复仇”？.....	23
行业 股王回归 A 股将迎万达商业巨无霸.....	27
行业 8年投入4.5亿元链家称“只在打地基”.....	29
前沿观察.....	31
观察 物业公司并购与挂牌上市阴谋.....	31
观察 陈培进：自持型商业物业抗风险性更强.....	34
观察 地王背后资本市场输血房企拿钱手段多.....	35
观察 房地产白银时代资本运作成为主题.....	37
国企改革.....	40
国企改革：“做强做大”与“瘦身健体”.....	40
京津冀协同发展.....	42
京津冀产业分工格局初步形成三地上半年GDP占全国10.1%.....	42
京津冀将共建旅游协同发展示范区.....	43
学习园地.....	45
为什么企业大了反而不赚钱？.....	45
奥运会门票到底该如何定价？里约提供了最佳反例.....	46
“另眼”看待共享经济.....	50
互联网时代转型：要么专业化，要么平台化.....	52
书香广安.....	55
中国好书2016年7月榜单.....	55
漫谈读书 陈垣：两点经验.....	55

政策导读

国土部：全部市县年底实现不动产登记发新停旧

提要：以不动产统一登记制度在基层落地为目标，我国将在今年底实现所有市县颁发新证、停发旧证，并加快实现信息互通共享与依法查询。

以不动产统一登记制度在基层落地为目标，我国将在今年底实现所有市县颁发新证、停发旧证，并加快实现信息互通共享与依法查询。

记者8日从国土资源部获悉，今年以来，以不动产统一登记制度在基层落地，年底前所有市县颁发新证、停发旧证为目标，各级国土资源部门全力推动，有关部门协同配合，不动产统一登记制度体系不断完善。截至目前，全国170个地市、1451个县市区开始实施统一登记，发新停旧，实现时间过半、任务完成过半。北京、天津、江苏、江西、重庆、陕西、广东等7个省份实现全区域颁发新证。不动产登记信息平台建设明显加快，147个地市、1178个县市区完成信息系统升级改造，79个地市、619县区完成数据整合建库，14个省份的17个地市、122县区接入国家级信息平台，累计接入不动产登记信息155万余条。

国土资源部副部长王广华说，从上半年情况来看，不动产统一登记制度落地实施总体进展良好，但很不平衡，有的省份已经全面颁发新证，有的省份才刚刚起步。尚未颁发新证的地方，要以“发新停旧”为重点，省级国土资源部门要切实负起责任，督促、检查、指导，倒排工期，一县一策，尽快做到机构建设、人员划转、资料移交、数据整合、流程再造、系统开发、窗口设置全面到位，加快实现“发新停旧”。已经颁发新证的地方，要加快数据整合，实现信息互通共享与依法查询。

王广华说，实践证明，推动不动产统一登记，专项督查是行之有效的方法。各地要把思想和行动统一到落实中央决策部署上来，充分运用好国务院专项督查，把国土资源部专项督查方案向党委政府汇报，争取支持，要层层传导压力，必要时启动问责机制，确保年底前顺利颁发新证、停发旧证。

（来源：中房网）

央行一周内再度发文重申下一步实施稳健的货币政策

提要：若频繁降准会大量投放流动性，促使市场利率下行，加上其信号意义较强，容易强化对政策放松的预期，导致本币贬值压力加大，外汇储备下降。降准释放的流动性越多，本币贬值预期越强。

8月5日，中国人民银行发布《二季度货币政策执行报告》，明确下一步国家继续实施稳健的货币政策，保持灵活适度，适时预调微调，增强针对性和有效性，做好与供给侧结构性改革相适应的总需求管理，为结构性改革营造中性适度的货币金融环境。

同时，央行还于报告中以专栏的形式指出，在目前的宏观环境下，通过增发央票、扩大现金投放等来扩大负债并不具有可操作性。降准引起的负债减少需要通过资产方的调整来平衡。若频繁降准会大量投放流动性，促使市场利率下行，加上其信号意义较强，容易强化对政策放松的预期，导致本币贬值压力加大，外汇储备下降。降准释放的流动性越多，本币贬值预期越强，就越是会促使投机者拿这些钱去买汇炒汇，由此形成循环。

因此，需要关注政策工具运用中可能产生的资产负债表效应，密切关注内外部形势的发展变化，保持货币金融环境中性适度，促进资产负债平衡和经济金融平稳运行。

而据新媒体了解，这是本周内央行发文件第二次重申货币政策。此前8月3日发布的《2016年中国人民银行分支行行长座谈会召开》中，央行称，下一步将继续实施稳健的货币政策，保持灵活适度，适时预调微调，增强政策的针对性和有效性。综合运用多种货币政策工具，保持流动性水平合理充裕。实现货币信贷及社会融资规模合理增长。

（来源：观点地产网）

国务院十策加快农业转移人口市民化落户、加钱、不动地 三条主线凸显

提要：国务院日前印发《关于实施支持农业转移人口市民化若干财政政策的通知》（以下简称《通知》），对建立健全支持农业转移人口市民化的财政政策体系作出部署。提出维护进城落户农民土地承包权、宅基地使用权、集体收益分配权，这关系到整个农村集体经济组织制度的稳定。

国务院日前印发《关于实施支持农业转移人口市民化若干财政政策的通知》（以下简称《通知》），对建立健全支持农业转移人口市民化的财政政策体系作出部署。

《通知》提出了十条具体政策措施：将农业转移人口及其他常住人口随迁子女义务教育纳入公共财政保障范围，逐步完善并落实中等职业教育免学杂费和普惠性学前教育的政策；加快落实医疗保险关系转移接续办法和异地就医结算办法；加快实施统一规范的城乡社会保障制度；支持进城落户农业转移人口中的失业人员进行失业登记，并享受职业指导、介绍、培训及技能鉴定等公共就业服务和扶持政策；建立农业转移人口市民化奖励机制，提高户籍人口城镇化率；在根据户籍人口测算分配均衡性转移支付的基础上，充分考虑向持有居住证人口提供基本公共服务的支出需求；县级基本财力保障机制考虑持有居住证人口因素；支持提升城市功能，增强城市承载能力；维护进城落户农民土地承包权、宅基地使用权、集体收益分配权；加大对农业转移人口市民化的财政支持力度并建立动态调整机制等。

《通知》强调，完善转移支付制度，确保中西部财政困难地区财力不因政策调整而减少；强化经济发达地区为农业转移人口提供与当地户籍人口同等基本公共服务的职责，中央财政给予适当奖励；加大对吸纳农业转移人口地区尤其是中西部地区中小城镇的支持力度，支持农业转移人口就近城镇化；充分尊重农民意愿和自主定居权利，依法维护进城落户农民在农村享有的既有权益。

一些业内人士表示，这一最新政策体现出落户、加钱、不动地这三条主线，体现了财政政策统筹与精准的思路。财政部财科所副所长白景明表示，例如支持农业转移人口在城市落户方面，通知明确中央财政建立农业转移人口市民化奖励机制，奖励机制提高了资金使用效率，可以促进解决在城镇化中教育医疗等方面增加支出所带来的资金紧张问题，十分科学。

此外，有分析称，通知中重要的一点，就是免除了农村转移人口的“后顾之忧”。提出维护进城落户农民土地承包权、宅基地使用权、集体收益分配权，这关系到整个农村集体经济组织制度的稳定。中央农村工作领导小组原副组长陈锡文强调，很多农民为什么不敢进城，不愿进城，有很多原因。“一个是城里人很多公共服务没有提供给他，且他最大的一个担心就是换成城市户口之后，会不会强迫把那几个权利收走。现在党中央国务院的几个文件都明确地告诉了不收，维护权利。因为这是一个财产权利，它不因为职业、居住地的变动就一定要去变动它。”陈锡文说。

（来源：经济参考报）

审计署：19 万套保障房因质量等问题“空置”

提要：日前，审计署公告了 2015 年保障性安居工程跟踪审计结果。审计署报告显示，去年，全国有 5.89 万户不符合条件的城镇家庭享受保障性住房补贴超过 6000 万元，住房 3.77 万套；有 6544 套住房被违规销售或出租经营。

日前，审计署公告了 2015 年保障性安居工程跟踪审计结果。近日，全国多地政府也披露了关于 2015 年保障性住房的审计结果。

多地审计结果暴露了保障性住房建设的三大问题：十几万套建成的保障性住房“空置”，数以百亿元建设资金被闲置，数以万计的人员骗取保障房资格。“新华视点”记者对此进行了跟踪调查。

空置原因

配套设施差供需不匹配

根据审计署的审计结果显示，至 2015 年底，有 19 万套保障性住房因配套基础设施建设滞后等原因，不能及时交付使用。去年底，审计署曾点名多个闲置严重的地方，包括江西省南昌市、河南省新乡市、吉林省吉林市、湖北省赤壁市和贵州省贵阳市。据记者调查，保障房闲置的主要原因包括：

供需不匹配。例如，广东 1 个市多个项目 4138 套公共租赁住房空置超过一年，主要原因是供需不匹配，实际需求并没那么多。

配套设施不好，居民不愿住或不能住。山东 3 个市 5 个县的 9 个项目由于配套基础设施建设滞后，4023 套住房已建成 1 年以上但无法交付使用。如滨州市滨城区第二油棉厂小区项目 2014 年 12 月便已建成，但周边配套基础设施不完善、道路不通畅，230 套廉租房和 220 套经济适用房无人入住。海南琼中等 3 个县的情况也类似，由于项目配套基础设施建设滞后，已竣工建成一年以上的 2077 套保障性住房不能交付使用。

与现行安居房政策不符，无法配置。记者近日到深圳宝安区坪山新村一期看到，9 栋共 700 多套住宅空荡荡。该项目 2008 年便完工，户型多为 100 平方米以上，还有两三百平方米的大户型。当地住建部门称，空置是因住房政策更新原因，相对于现在的安居房政策存在面积超标的情况，无法配置。

质量有问题无法交付使用。审计发现，海南昌江、文昌等 8 个市县的 1712 套保障性住房，存在未按照工程设计图纸和施工技术标准施工，以及偷工减料、墙面开裂等质量问题。

暴露问题

有地方虚报开工和完工量

审计署的审计发现，至 2015 年底，全国有 748 个市县结存结转安居工程专项资金 603.55 亿元，相当于当年总投入的 3%，其中 478.6 亿元闲置超过 1 年。

记者发现，有的地方以财政困难为由，向上级要来了钱却没办事。广东 1 个市收到上级财政补助的保障性安居工程资金 6.41 亿元，却闲置超过 1 年。

一些地方则把“借来的钱”闲置。审计发现，山东 2 个市 4 个县有 13.58 亿元国家开发银行专项贷款和企业债券资金闲置超过 1 年。临沂市高新区棚改项目，融资单位为 4.7 亿元债券资金承担的利息就近 5000 万元。

通过各种途径找来的“安居钱”，为何长时间“躺在账上睡大觉”？

记者调查发现，一些项目未能如期开工导致资金闲置，其重要原因是拆迁进展缓慢。根据审计，这一问题在城市棚户区改造安居工程上更为明显。

审计发现，山东 9 个市 10 个县未完成棚户区改造开工任务 1.4 万套，占任务总数的 9%；还有 3 个市 3 个县只完成保障性住房和棚改安置住房基本建成任务的六成。

此外，一些地方规划没跟上，也是有钱没花的原因之一。从事住房政策研究的中山大学教授朱亚鹏认为，有的地方在计划不周详的情况下，为完成指标盲目申请资金，但相关建设跟不上。

同时，审计还发现，相关部门在审批上存在疏漏，资金拨付后跟踪管理不到位，监管机制不健全，导致资金未能及时使用。

在大笔资金被“闲置”的同时，许多项目成了“规划中的工程”“报告中的工程”，一些地方未完成国家下达的开工和建成任务，有的地方则“为了完成任务而完成任务”，虚报开工和完工程量。

开豪车骗住保障房大量被查

调查发现，一些地方的管理部门对于保障房建设，主要把精力集中在要钱、建房上，疏于后续管理，甚至当“甩手掌柜”，导致骗房、骗补事件时有发生。

审计署报告显示，去年，全国有 5.89 万户不符合条件的城镇家庭享受保障性住房补贴超过 6000 万元，住房 3.77 万套；有 6544 套住房被违规销售或出租经营。

各地审计报告显示，海南 19 个市县和单位有 918 户不符合条件对象违规享受保障性住房和农村危房改造待遇；山东 6 个市 21 个县的 478 户保障对象因家庭收入、住房发生变化，不再符合保障条件，但未及时退出，仍享受保障性住房，违规领取补贴。

据记者调查，深圳曾查出大量开着宝马、奔驰豪车还住着保障房的情况。此外，今年 6 月，广州一男子“装穷”骗经适房，后来被查出退房后竟还告到法院。广州市住房保障办介绍，该男子家庭年收入超过 13 万元，申报时声称收入仅 3 万元。核查发现后，依规定令其退房。

专家解读

圆“安居梦”需精细化管理

“近年来，各级财政连续投入推进保障性住房建设，每年数以百万套的房源建成，用好、管好已有保障房与继续加大建设同样紧迫。”深圳大学经济学院教授国世平说。

各地的审计报告显示，相关部门已在进行整改，部分闲置房源陆续被分配使用，一批不符合条件的申请人被取消资格，一批房源被清退。

受访专家认为，保障房是民生大事，地方政府不能只在数量上完成民生答卷，必须在选址、配套、分配等方面科学决策，提高决策透明度，接受社会监督。

深圳综合开发研究院旅游与地产研究中心主任宋丁说，保障性住房是一项系统工程，建好还需用好，这就需要精细化管理，明确谁建设、谁负责、谁监管的问责机制，杜绝保障低收入群体的“安居房”成为一些地方干部的“面子房”和少数违规者的“福利房”。

（来源：京华时报）

北上广深开启“多中心”时代：区域发展格局“再造”

提要：北上广深已达到城市规模效应的临界值，不再是规模越大效率越高，相反边际效应递减。近日，广州的南沙新区被定位为城市副中心，标志着北京、上海、广州和深圳四座一线城市都提速城市多中心建设。

北上广深已达到城市规模效应的临界值,不再是规模越大效率越高,相反边际效应递减。此时,发展副中心或多中心也就成破解瓶颈的必由之路,而选择标准不外乎政策权重、交通禀赋和产业基础等。

四座一线城市的空间格局演变,正在不断推进。

近日,广州的南沙新区被定位为城市副中心,标志着北京、上海、广州和深圳四座一线城市都提速城市多中心建设。

据 21 世纪经济报道记者了解,除广州外,北京一直在致力于推动实施“通州战略”,计划建成一个功能综合的北京城市副中心;上海更是屡屡提及“多中心”,该市的“2040 年总规概要”就提出未来将培育形成若干城市副中心;深圳最新的“东进战略”也意在构建该市的第三个经济中心。

无论是“副中心”还是“多中心”,一线城市不约而同推动空间格局再造有复杂的原因。

华南城市研究会副会长孙不熟告诉 21 世纪经济报道记者,北上广深已达到城市规模效应的临界值,不再是规模越大效率越高,相反边际效应递减。此时,发展副中心或多中心也就成破解瓶颈的必由之路,而选择标准不外乎政策权重、交通禀赋和产业基础等。

一线城市发展格局再造

人口不断涌入一线城市,带来丰富的人才、资金、技术和财富,但城市的发展也逐渐显露出问题。

数据显示,截至 2015 年末,北上广深常住人口分别为 2170 万人、2415 万人、1350 万人和 1138 万人,常住人口总和占全国 5.15%,而经济总和的占比高达 12.34%。

大量人口的快速汇集带来交通拥堵、高房价、公共资源紧张等“大城市病”问题。最近几年,这一现象似乎还愈演愈烈。

孙不熟认为,城市发展初期依靠规模效应,这一时期规模越大,将带来城市的效率越高,生产能力越强,资源汇集也越快。但始终会面临一个临界点,之后将边际效应递减。

毫无疑问,四座一线城市,尤其是对于京沪两市而言,这一临界点已然来临,而它们共同选择的解决方案,均是加快建设城市多中心。用一句通俗的话来说,就是选择在新的、尚未得到快速开发的土地上将无法容纳的过剩资源注入进去,以期待城市的“再造”。

今年的 5 月 27 日,中央政治局会议明确通州为“北京城市副中心”,这也是北京建国以来最大的一次空间布局调整。

事实上,北京探索建设通州城市副中心已有多多年。不过,近年随着京津冀协同发展这一国家战略推进,通州也从最早的行政副中心升级为北京城市副中心,更具战略意义。

按照规划,通州将建成多功能、综合性的城市副中心。同时,此次会议还定调,建设北京副中心,不仅是调整北京空间格局、治理大城市病、拓展发展新空间的需要,也是推动京津冀协同发展、探索人口经济密集地区优化开发模式的需要。

上海则一直是“多中心”发展的实践者，浦东的发展被认为是城市空间格局调整的一个成功案例。不过，上海在其“2040年总规”中还明确，未来仍将发展青浦、松江和嘉定等若干“新城”。此外，近期上海还提出，将按网络化、多中心、组团式、集约型的目标，建立主城区-新城-新市镇-乡村的空间体系，促进城市空间与交通建设协调发展。

值得注意的是，除了破解“大城市病”，北上广深的城市空间再造，亦是希望形成多核驱动格局，以增强未来发展后劲。

从现状来看，尽管广州经济总量和增速在全国仍均保持高位，上半年为8844.31亿元，增速8.0%，但其增长动能仍是以越秀、天河为主的中心城区，地理位置上看经济过于集中。

从未来发展来看，为了实现提出加快建设枢纽型网络城市的目标，广州显然离不开南沙的港口和自贸区建设。因此广州提出，要把南沙新区建成国家“一带一路”重要战略枢纽、珠三角汇集高端要素的先导区，以及打造成为广州国家中心城市的交通、贸易、物流综合枢纽。

深圳年初公布的“东进计划”亦有类似战略安排。

这座土地空间资源有限的一线城市，计划未来将在西部现有的“福田-罗湖”、“南山-前海-宝安”的基础上，在东部新建第三个经济中心，形成三足鼎立格局。

暨南大学教授、中国城市规划学会会员胡刚对21世纪经济报道记者分析，副中心战略对一线城市发展意义重大。老城区发展往往模式固化，并且利益纠缠较为复杂，而新区的改革阻力相对较小，并且人口结构年轻，创新能力强，利于快速发展。

如何打造多中心？

需要思考的一个问题是，如何才能成为打造一个一线城市副中心或者多中心？

事实上，这在根本上亦是一个北上广深应该如何基于自身发展而进行选择的问题。

“首先需要明白，北上广深建设城市副中心，一定程度上是一种折中方式。”孙不熟认为，从国外经验来看，当一个城市发展为超大城市的时候，往往是通过裂变出“卫星城”的方式进行疏解和获得进一步发展，但我国的现实决定，副中心是一种更适合方式。

这就决定，哪个地方成为副中心或者多中心，受到诸多因素影响。

以广州为例，南沙新区叠加了国家新区、自贸试验区、“一带一路”、国家自主创新示范区等多重政策优势，这决定南沙在广州乃至广东省具备独一无二优势。

广东省政府特聘参事、广东经济学会常务副会长陈鸿宇认为，南沙多项优惠政策和多重发展机遇叠加的优势，使得其在广州及珠三角地区具备较强的资源和要素吸附能力。

更为明显的是通州，近年来，通州即是作为京津冀协同发展这一国家战略的重要抓手而得到快速推进。分析人士称，通州几乎集合了京津冀协同发展的所有积极因素。

孙不熟分析，选择哪个地方成为城市副中心，更多是一个城市在综合考虑自身发展需求以及被选地包括交通条件、产业基础等方面因素而做出的复杂决策。

仍以南沙为例，它的优势还在于，具备良好的港口条件、拥有珠三角地区少见的连片土地资源可供发展、因毗邻港澳而具有开发发展的巨大优势。

值得注意的是，对于上海、深圳两个城市来说，由于两市已非建设副中心，而是推动形成多中心的格局，选择和布局的考虑亦更具体和现实。

比如深圳，该市意在东进拓展发展空间，因此将龙岗区、坪山新区，连同盐田区和大鹏新区一起建成第三个经济中心，一方面是推进城市内东西部资源再配置和发展平衡，进而辐射深莞惠+河源、汕尾 3+2 经济圈。同时，将深港合作延伸至粤东，扩大深圳影响力。

需要指出的是，多位接受 21 世纪经济报道记者采访的分析人士指出，北上广深经济实力雄厚，具备加速建设副中心能力，但如何加强副中心与中心的发展联系性仍是重点。

而就广州此番提出的计划来看，交通被认为是基础。广州提出，建设南沙连接中心城区的快速轨道、快速道路体系，实现半小时内直达中心城区，到达深圳、东莞、中山、佛山等邻近城市，1 小时内到达珠三角主要城市。

孙不熟说，快速轨道交通工具的出现，正好为这个“选择”创造了可能。南沙目前底子还较薄，依赖主城区的带动更为合适，直至其内生动能足够强大。

（来源：21 世纪经济报道）

北京副中心多项建设项目审批权下放通州

提要：北京城市副中心建设的多项行政审批权将下放至通州，“就近高效办理”。此外，建设项目（不含市级管理河道和跨区建设项目）水影响评价审查下放至通州区水务局，移植限伐区林木审批、采伐限伐区 1 至 499 株林木审批下放至通州区园林绿化局，建设项目修建人民防空工程标准审查、人民防空工程竣工备案等下放至通州区民防局。

北京城市副中心建设的多项行政审批权将下放至通州，“就近高效办理”。

《北京市公共服务类建设项目投资审批改革试点实施方案》近日印发，根据《方案》，为加快北京城市副中心建设，涉及北京城市副中心道路、停车设施、垃圾和污水处理设施及教育、医疗、养老等公共服务类建设项目的立项审批将下放至通州区发改委（不含市政府直接投资和资本金注入的建设项目），包括项目建议书、可行性研究报告、初步设计概算、决算、招标方案审批等，年度投资计划办理也同步下放。

对以出让方式获得土地使用权的建设项目，其土地出让审批也由市政府下放至通州区政府；地价评审则由市规划和国土资源管理委员会下放至通州区规划和国土资源管理部门；建设项目施工环节的许可、服务、监管事项下放至通州区住房和城乡建设委。

此外，建设项目（不含市级管理河道和跨区建设项目）水影响评价审查下放至通州区水务局，移植限伐区林木审批、采伐限伐区 1 至 499 株林木审批下放至通州区园林绿化局，建设项目修建人民防空工程标准审查、人民防空工程竣工备案等下放至通州区民防局。

中央国家机关在京重点建设项目的相关审批手续，仍由市级审批部门负责办理。

■释疑

审批权下放有哪些益处？

减少审批层级，通州可发挥作用更大，效率也更高

国家行政学院教授竹立家表示，将发改、国土规划、住建、环境等权限都分别下放到下一级政府，减少了审批的层级，符合中央简政放权精神。同时，放权后通州区可以在副中心建设中发挥作用更大，效率也将更高。

他说，过去政府不愿意放权，觉得拥有权限的层级越高越好，但实际上权限越接近目的地，越接近用户，效果越好。竹立家表示，减少行政审批层级后，审批时间、路径会大大缩短，对于速度和效率的提升将大有益处。

亮点 1

建设项目实行“集体审议”

根据《方案》，关于北京城市副中心道路、停车设施、垃圾和污水处理设施及教育、医疗、养老等公共服务类建设项目，由北京城市副中心建设领导小组(以下简称领导小组)办公室牵头，于每年年初汇总相关方面意见后，制定拟纳入试点范围的公共服务类建设项目年度建设计划，报领导小组会议审定；各有关部门根据会议精神分别办理项目审批手续。

亮点 2

建议书和可行性报告合并审批

简化建设项目前期工作启动手续和立项手续，项目建议书和可行性研究报告合并审批。同时，简化规划许可手续和施工审批手续，规划国土部门出具建设项目设计方案审查意见后，项目单位即可申请办理施工图审查、施工登记等手续。此外，水影响评价技术审查内容也简化为符合水资源和供排水条件、符合防洪安全要求、不改变排水分区、保水保土措施等四项控制要素。

亮点 3

取消已批用地改扩建项目预审

精简审批事项及中介服务事项。取消在已批准建设用地范围内改建或扩建项目的用地预审；经勘察未形成重要矿产资源储量的通州区，建设项目用地手续不需进行压覆重要矿产资源核查工作；取消人民防空工程施工图备案。

此外，除国家法律法规设定的中介服务事项外，将对投资领域中介服务事项进行清理，并对保留的中介服务事项服务范围、内容、程序、时限等进行优化和规范。

(来源：新京报)

北京出新规：拆迁遇侵权可申请法律援助

提要：记者昨天从北京市司法局获悉，近日北京市政府依据《法律援助条例》和《北京市法律援助条例》，出台了《关于扩大法律援助事项范围的通知》，决定扩大公民申请法律援助事项范围。

今后，如果自己的合法权益在征地拆迁中受损而提起民事诉讼，只要符合相关条件，就可以去申请免费的法律援助。

记者昨天从北京市司法局获悉，近日北京市政府依据《法律援助条例》和《北京市法律援助条例》，出台了《关于扩大法律援助事项范围的通知》，决定扩大公民申请法律援助事项范围。

法律援助是国家建立的保障经济困难公民和特殊案件当事人获得必要的法律咨询、代理、刑事辩护等无偿法律服务的一项制度。简单来说，就是政府花钱请律师免费帮你处理法律纠纷。

记者了解到，目前北京市法律援助已被纳入全市基本公共服务，市区两级政府将法律援助经费纳入了政府财政预算，并且逐步增加经费投入。数据显示，2015年此项经费投入达到5000万元。

记者获悉，目前北京全市共设有17家法律援助中心，在市工会、妇联、残联等设立了法律援助分中心，在街道(乡镇)建立了516家法律援助工作站，设立6760家社区(村)法律援助联络点。

因劳动合同致权益受损可申请法律援助

此次扩大后的法律援助事项范围，除了按《法律援助条例》和《北京市法律援助条例》规定的事项执行外，公民对下列需要代理的事项，如果没有委托代理人并且符合申请法律援助经济困难条件的，可以向法律援助机构申请法律援助：一是因签订、履行、变更、解除和终止劳动合同导致合法权益受到侵害而主张权利的；二是因征地、拆迁而使合法权益受到损害并在民事诉讼中主张权利的。

另外记者注意到，此次法律援助事项范围的扩大还涉及军人军属。

按照规定，对符合经济困难条件或免于经济困难条件审查的军人军属，在上述事项范围的基础上，请求给予优抚待遇的、涉及军人婚姻家庭纠纷的、因医疗交通工伤事故以及其他人身伤害案件造成人身损害或财产损失请求赔偿的、涉及农资产品质量纠纷的、涉及土地承包纠纷、宅基地纠纷以及保险赔付的，应给予法律援助。

对于扩大与劳动合同有关的法律援助事项范围，北京市司法局相关负责人在解读时表示，在法律实务中，劳动类纠纷往往交织在一起，解决劳动合同纠纷成为大量请求支付劳动报酬、社会保险待遇、工伤事故赔偿的案件的必经程序。因此，将劳动合同纠纷纳入法律援

助事项范围，为法律援助机构审批该类申请提供了法律依据，还能满足越来越多的当事人的需求。

对经济困难群众民事诉讼提供法律援助

土地纠纷是近年来拆迁过程中的热点问题。记者昨天从北京市司法局获悉，据北京市12348法律咨询专线2013到2015年数据统计，排在咨询内容前三位的依次是劳动纠纷类、婚姻家庭纠纷类和房屋土地纠纷类。

北京市司法局相关负责人表示，目前，北京正进行的城市副中心建设、新机场建设以及若干棚户区改造等重大工程建设都涉及征地、拆迁工作。在征地、拆迁过程中，很多经济困难群众因为法律知识欠缺而与其他群众、拆迁方发生矛盾。

而在此之前，法律援助在参与棚户区改造等重大民生工程时，限于法律援助事项范围，只能提供免费法律咨询，并不能满足群众其他法律需要。

所以对于此次扩大法律援助范围，北京市司法局相关负责人表示，可以保证法律援助在参与重大民生工程建设时，除去提供法律咨询服务，还对经济困难群众通过民事诉讼主张权利的提供民事代理法律援助服务，能引导这部分群众运用法治思维和法律手段解决矛盾纠纷，更好保证他们的合法权益，也有利于涉及征地、拆迁等重大工程依法有序进行。

■释疑

“经济困难”如何认定？

按照规定，法律援助的案件类型包括刑事案件、民事案件、行政案件和国家赔偿等。在这些案件中，如果当事人因为经济困难而没有委托律师等代理人，可以向法律援助机构申请法律援助。

如何认定“经济困难”达到了可以申请的条件？《北京市法律援助条例》就此明确，公民申请法律援助的经济困难条件，按照国家和本市低收入家庭认定标准执行。

因此在申请法律援助时，申请人除了提供身份证或其他有效身份证明、相关的案件材料外，一般情况下还需要提供经济困难证明。

（来源：新京报）

产业聚焦

产业 | 人民日报：培育住房租赁市场推动楼市去库存

房地产市场在 2016 年上半年的高歌猛进，让市场各界对于下半年楼市充满期待，对于整个楼市下半年而言，7 月份是一个重要节点，7 月的市场表现则奠定了整个下半年的开端。

从 7 月份楼市表现看，新房、二手房、土地市场冷热互现，7 月北京商品住宅（不含保障房与自住房）共实现成交 11882 套，成交面积 110.79 万平方米，环比分别减少 25%、37%；二手房成交 22340 套，环比上涨了 63%，成交量与 5 月基本持平，略低于除 2 月之外的其他月份。继今年上半年北京土地供应和成交量双双创新低之后，进入下半年的第一个月，北京仍仅有一宗地块成交。

新房成交

纯商品房成交环比下降 25%

据亚豪君岳会统计数据显示，7 月最后一周（7 月 25 日-7 月 31 日）北京商品住宅（不含保障房与自住房）共实现成交 3345 套，成交面积 30.88 万平方米，环比分别增加 25%、16%，同时这一成交量也创造了近 4 周的新高。

从全月数据来看，7 月北京商品住宅（不含保障房与自住房）共实现成交 11882 套，成交面积 110.79 万平方米，环比分别减少 25%、37%，与此同时，7 月北京商品住宅成交均价 35278 元/平方米，环比上涨 13%。

7 月北京住宅市场成交出现分化，其中商住成交 6936 套，环比减少 37%。亚豪机构市场总监郭毅分析认为，6 月商住成交的爆发式增长主要受到调控预期的刺激，而进入 7 月之后，由于商住购房需求被挤压前置后曾出现一轮集中释放，导致 7 月商住需求有所断档，因此成交出现下滑，预计未来几个月商住成交收缩趋势仍将继续。

除此之外，纯商住宅 7 月实现成交 4946 套，仍保持了今年以来稳中上升的趋势，同时，成交均价高达 37612 元/平方米，这一价格也创造了纯商住宅市场的历史新高。

今年以来在北京纯商住宅市场当中，中高端所占比重不断上升，从 7 月数据来看，单价 50000-70000 元/平方米的中高端产品占比 15%，同比上升了 12 个百分点，而 7 万元以上的豪宅产品成交占比同比也上升 4 个百分点。亚豪机构市场总监郭毅分析，“地王”类项目的高定价以及对周边在售项目的价格提振，价格迈入中高端乃至 8 万豪宅行列的项目不断增多，使得北京纯商住宅的价格水平受到结构性原因和老盘提价的双向拉动，整体均价水平涨势明显。而今年以来住宅用地出让锐减，预计未来土地市场价格将持续攀升，受此影响，北京纯商住宅项目价格上涨趋势也仍将持续。

另外从成交面积特征来看，大户型产品成交比重明显增多。根据亚豪君岳会数据统计，7月纯商住宅成交当中，90平方米以下小户型产品成交占比由去年同期的41%下滑至23%；而120-180平方米的中大户型成交占比34%，居各面积段之首，同比上升15个百分点；另外180平方米以上的大户型成交占比同比也上升8个百分点。

与7月纯商住宅中，90平方米以上中大户型的成交量占据76%的市场份额相当，当月，中大户型的市场供应同样占据了77%的比重。对此，郭毅分析认为，当升级改善型置业需求开始逐步占据市场主力时，中大户型产品的供应增加，一方面是在城市化进程中，随着北京置业升级需求的增加，开发商在市场导向下普遍调整产品定位的结果；另一方面也是开发商受到高地价的刚性成本制约，亟待提升居住品质、从而支撑项目的高房价的无奈之举，因此，高房价与大户型产品是相伴相生的市场现象。为了解决这一问题，土地市场的“90/70”政策被重拾，今年已实现出让的7宗住宅用地当中3宗绑定了“90/70”，受此影响，预计未来新增住宅供应当中中小户型占比将有所回升。

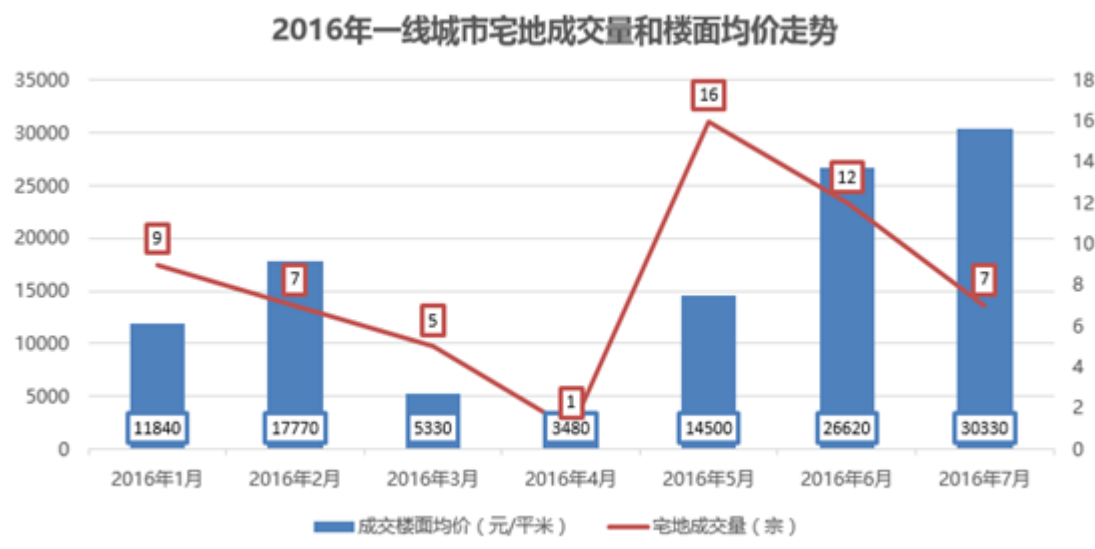
（来源：华龙网）

产业 | 7月一线城市宅地楼面价创新高平均溢价率超100%

7月一线城市宅地楼面价创新高平均溢价率超100%

据伟业我爱我家集团数据中心统计，7月，全国包括北京、上海、广州、深圳在内的四大一线城市所成交的住宅用地共7宗，较6月减少5宗，成交的楼面均价为30330元/平米，环比6月上涨14%。

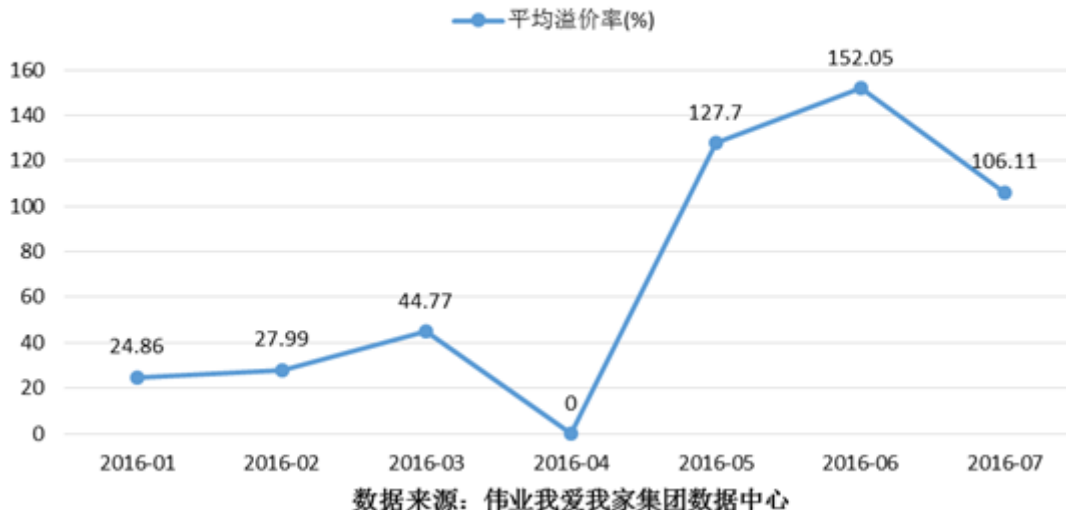
5、6、7三个月，全国一线城市的住宅用地成交宗数持续走低，但成交的楼面均价却正好相反，呈持续走高态势。



此外，7月一线城市成交的住宅用地平均溢价率为106.11%，虽然较5月、6月低了不少，但仍然超过了100%，处于历史高位，大大超过了以前不足50%的平均水平，

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖分析认为，北上广深等一线城市，经过了逾20年的高速投资开发建设，城市可供开发建设的新增用地数量越来越少，土地供应量自然是逐步回落。

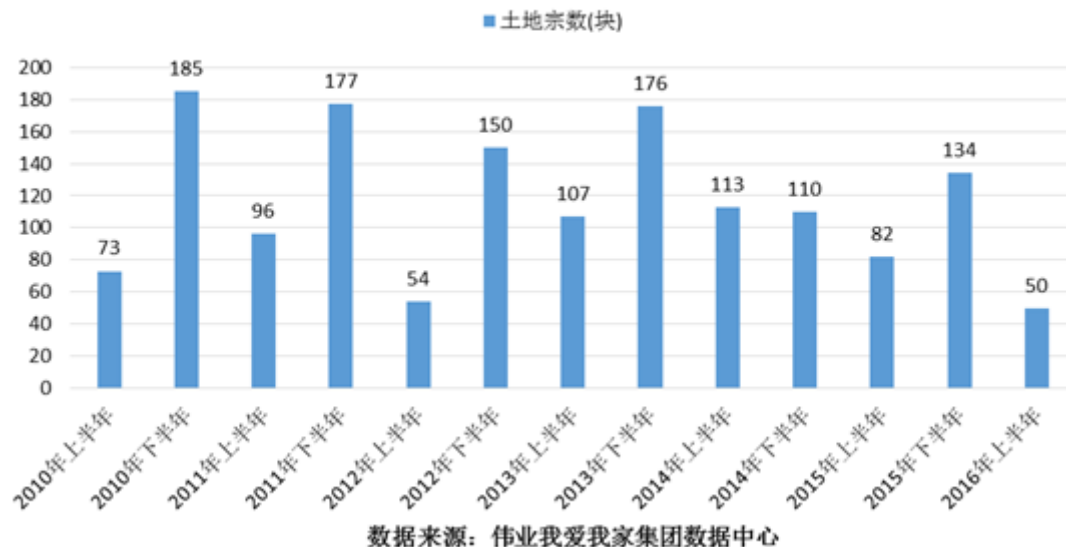
2016年1-7月一线城市成交宅地平均溢价率走势



2016年上半年全国一线城市的住宅用地成交数量仅50宗，是2010年至今最少的半年。

胡景晖分析表示：即便地少，但是为了远离三四线城市库存高企的楼市风险，更多的开发企业还是选择重返一线城市，在“僧多粥少”的情况下，使得一线城市每块土地的竞夺都异常激烈，尤其是优质宅地，自然成为各大开发企业竞夺的焦点，高溢价自然也成为楼市常态。

2010-2016全国一线城市宅地成交宗数半年走势



近些年，一线城市可公开发建设的土地资源的稀缺，土地价格的高企，使得一线城市的新房市场逐步豪宅化，去年至今，豪宅的供应量、成交量也屡创新高，但是随着豪宅购房需求的集中释放，未来不断增加的豪宅供应将面临越来越严峻的销售压力。

（来源：凤凰房产）

产业 | 今年前 7 个月北京商品住宅销售同比下降超两成

今年 1 至 7 月，北京市房地产开发投资同比下降 9.6%，商品住宅销售面积同比下降 20.6%。

北京市统计局、国家统计局北京调查总队 12 日公布的数据显示，1 至 7 月，北京完成房地产开发投资 2002.1 亿元(人民币，下同)，同比下降 9.6%。其中，住宅投资完成 950.6 亿元，同比下降 9.1%；写字楼投资完成 391.6 亿元，同比下降 3.1%；商业、非公益用房及其他投资完成 659.9 亿元，同比下降 13.9%。??

在市场供给方面，截至 7 月末，北京市商品房施工面积为 11797.5 万平方米，同比下降 0.8%。其中，住宅施工面积为 5406.6 万平方米，同比下降 7.5%；写字楼为 2297.1 万平方米，同比增长 7.9%；商业、非公益用房及其他为 4093.8 万平方米，同比增长 4.6%。

市场销售情况如何？数据显示，1 至 7 月，北京市商品房销售面积为 813.7 万平方米，同比增长 13.2%。其中，住宅销售面积为 482.7 万平方米，同比下降 20.6%；写字楼为 223.3 万平方米，同比增长 2.8 倍；商业、非公益用房及其他为 107.7 万平方米，同比增长 1.1 倍。

为改善城市中、低收入居民的居住条件，北京不断加快建设保障性安居工程。数据显示，1 至 7 月，北京市保障性住房完成投资 456.5 亿元，同比增长 12.3%；新开工面积为 547.8 万平方米，同比增长 55.8%；竣工面积为 191.3 万平方米。

与此同时，1 至 7 月，北京市自住型商品房完成投资 127.5 亿元，施工面积为 635.3 万平方米，其中新开工面积为 53.2 万平方米。

当天公布的数据还显示，今年 1 至 7 月，北京市完成全社会固定资产投资 4071.4 亿元，同比增长 6%。其中，第一产业完成投资 30.1 亿元，同比下降 54.9%；第二产业完成投资 314.3 亿元，同比增长 16.3%，尤其高技术制造业投资同比增长 73.6%；第三产业完成投资 3727 亿元，同比增长 6.3%，其中交通运输、仓储和邮政业同比增长 57.1%。

（来源：中新网）

产业 | 自住房拉低北京房价 7.4%

2016年7月，北京全市自住型商品房共成交1982套，成交量在6月的基础上翻了7倍。此番自住房成交的攀升，引发市场关注。

机构数据显示，从2014年7月到2016年7月，25个月（两年有余）的时间里，北京全市自住型商品房共成交了49636套，成交面积为439.33万 m^2 ，成交均价为18507元/ m^2 ，成交金额为813.05亿元。

7月自住房成交量环比翻7倍

自住型商品住房是北京市2013年要推出的定位为“自住”的商品房，此类住房价格比周边商品住房低30%左右，面向全市符合限购条件的家庭。购买此类住房后5年内不得上市，5年后上市收益的30%上交财政。

伟业我爱我家集团数据中心统计显示，2016年7月，北京全市自住型商品房共成交1982套，成交量在6月的基础上翻了7倍。此番自住房成交的攀升，引发市场关注。机构数据显示，从2014年7月到2016年7月，25个月（两年有余）的时间里，北京全市自住型商品房共成交了49636套，成交面积为439.33万 m^2 ，成交均价为18507元/ m^2 ，成交金额为813.05亿元。

从2014年7月到2016年7月各月的成交量、成交均价情况来看，自住型商品房交易主要集中在下半年。同时，2016年的交易量明显低于2014年、2015年。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖表示，自住房交易的活跃与否主要由项目入市时间左右，有项目入市，交易量大涨，无项目入市，交易量大跌。这在一定程度上说明自住房项目颇受欢迎，出售快、成交周期短，项目入市后很快就能带来交易量的大幅变化。

从成交均价来看，25个月以来，自住房的均价为1.8万多元/平米，2016年7月的均价基本稳定在2万左右，价格整体还是较为平稳，没有多大涨幅。

自住房将北京新房成交均价拉低7.4%

影响自住房价格的主要因素还是地理位置，截至今年7月，除东城区、西城区、怀柔区、密云区、延庆区，北京其它区域均有自住房成交，其中朝阳区、通州区、门头沟区、大兴区的自住房成交最多，分别占有成交自住房的26.8%、13.5%、11.3%、11.1%。

均价基本符合距离核心区越远价格越低的规律，房山、平谷等远郊区在1万左右，朝阳、丰台、石景山等区域则超过2万。

从环线分布也可以看出类似的规律。截至今年7月，北京的自住房成交绝大部分集中在五环以外，其中五、六环之间占52.6%，六环外占38.4%。四、五环之间只占7.4%，三、四环之间占1.6%，三环以内则没有自住房。而价格上则是四、五环之间的自住房最贵，均价为2.4万/ m^2 。

伟业我爱我家集团数据中心统计，如果剔除自住房，2014年7月到2016年7月，北京的新建商品住宅（不含保障房）的均价一直都低于不剔除自住房时的价格。而综合来看，2014年7月到2016年7月北京的新建商品住宅（不含保障房）均价为30212元/平米，剔除自住房后，均价为27977元/平米，自住房在此期间将北京新宅的均价拉低了7.4%。

价格低廉致自住房竞争激烈

截至2016年7月底，北京自住房有成交的项目共有52个。进入8月，自住房的热度继续攀升，上旬已成交2235套。接下来还有新的项目进入选房签约阶段，自住房的热络还将持续。

机构数据统计显示，自住房土地的供应2013年为187.4万平方米，2014年为295.4万平方米，2015年骤降到52.8万平方米，2016年截至目前则只有6.65万平方米。

进入2016年以后，自住房的成交量明显下降。今年1-7月，自住房共成交4594套，同比2015年1-7月减少了68.9%。供应量也同样大幅锐减，今年1-7月，自住房的新增供应量为6777套，较去年同期减少了50.8%

胡景晖认为，自住型商品房推出的初衷是为了满足首次置业的刚需购房需求，平抑房价。从入市以来的整体情况来看，自住房确实起到了一定程度的平抑房价作用，解决了部分刚性购房需求。

自住房开始成交以来，北京新建商品住宅的价格每月都被其拉低，不错的性价比使得刚需族为获得购房资格而竞争激烈，相关项目往往都是入市火爆、高效成交、迅速售罄，可见自住房的推出符合刚需一族的需求，受到了刚需一族的欢迎。在北京楼市逐步高端化、豪宅化之时，自住房确实确实让刚需族有得选择，满足了他们的住房需要。

不过，新房市场的豪宅化正在让自住房的价格优势缩小，加上目前自住房土地供应锐减，在消化已有的存量之后，未来价格相对低廉的自住房的持续供应将面临较大挑战。

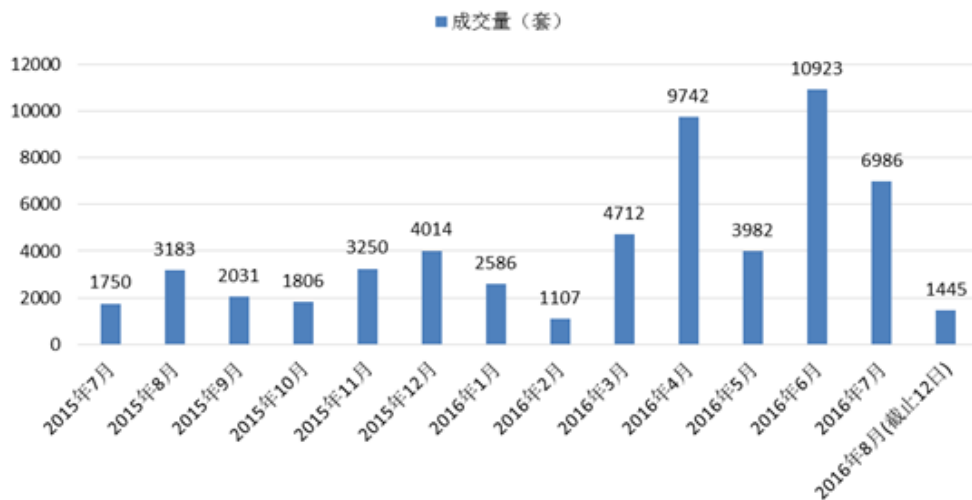
（来源：法制晚报）

北京 | 8月北京公寓类市场继续降温

8月（截止12日）北京全市公寓类新建商品房（普通公寓+酒店式公寓+商住公寓+LOFT公寓）共网签1445套，环比7月同期下降49%，公寓类新建商品房市场开始逐步降温。

进入二季度以来，北京公寓类新建商品房市场持续高温，交易量不断创下历史新高。4月，受区域将出台更严厉限购政策影响，北京公寓类产品出现恐慌性购买，交易量大幅上涨，单月直逼1万套大关，创下历史新高；5月，随着区域性限购从紧政策的落地，公寓类产品交易量重回正常水平；但6月以后，受加强版限购将扩展至北京更多区域传言的影响，大兴、顺义、房山等区县公寓类产品交易大幅上涨，短短两个月内，单月交易量便刷新历史纪录，突破1万套；7月虽然较6月有所降温，但近7000套的交易量仍处于历史高位。

2015年至今北京公寓类住宅成交量走势



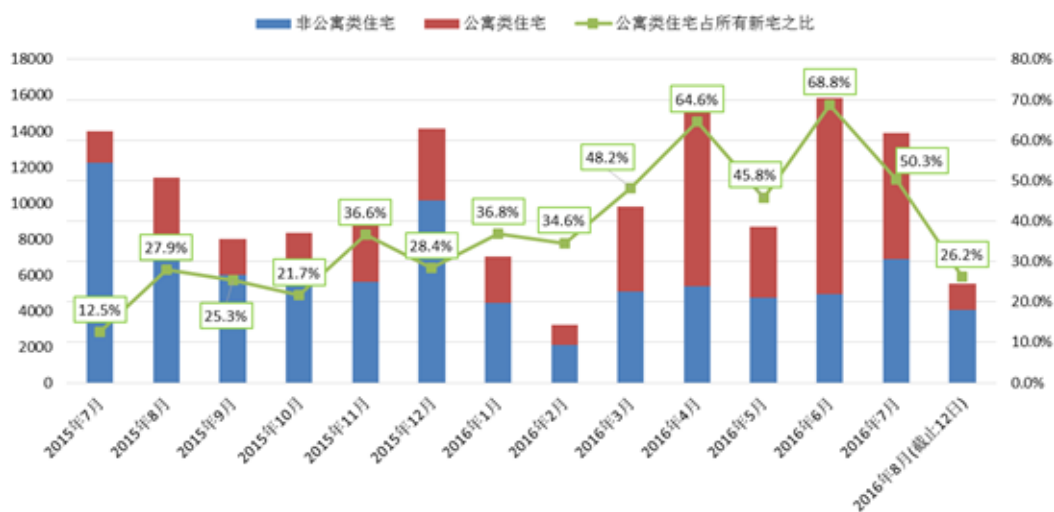
数据来源：伟业我爱我家集团数据中心

从公寓类产品在北京新建商品住宅（不含保障房）中的占比也可以看出这一趋势。事实上，自2015年7月以后，北京公寓类新建商品房的交易量便持续走高，占新房的比例也迈入新的梯度，从12.5%开始不断攀升，尤其是今年3-7月，这一比例均超过了45%，4月、6月甚至超过了60%。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖分析表示，区域发展的利好，限购的从紧，中低价位普通住宅供应量的匮乏，以及公寓类产品供应量的集中释放，是导致从去年下半年至今，北京全市公寓类新建商品住宅交易量大幅上涨的主要原因。

胡景晖表示，包括行政副中心在内，北京将建设多个卫星城，随着产业和人口向远郊区县的转移，远郊区发展迎来重大利好，随着利好政策的落地，产业和人口的导入，远郊区也迎来了更多的购房置业需求。

2015年7月至今北京新建商品住宅（不含保障房）中公寓类住宅占比



数据来源：伟业我爱我家集团数据中心

随着市场交易热度的不断提升,为抑制楼市的非理性上涨,部分区域开始从紧限购政策,部分暂无购房资格的刚需人群只能将购房目标转向不限购、低总价的公寓类产品。与此同时,普通住宅供应量的匮乏,公寓类产品供应量的集中释放,在以上多重因素的综合作用下,北京公寓类产品的交易量大幅上涨。

需求透支,供应减少,楼市整体降温,公寓类新建商品房市场交易量也将逐步回落。胡景晖分析表示,经过近一年公寓类产品购房需求的集中释放,公寓类产品的购房需求被提前透支;与此同时,公寓类项目经过近一年的集中去化,供应逐步萎缩,未来公寓类产品交易量逐步降温将是大势所趋。

(来源:凤凰地产)

行业动态

行业 | 产业资本活跃房企整合提速

房地产进入白银时代，兼并重组是大势所趋。随着地产同业重组的持续推进，企业竞争力将进一步提升。同时，房地产市场在龙头带领下，行业集中度将继续提高。业内人士认为，房企重组会使竞争格局发生变化，部分大型房企会呈现集团化模式，也会使其对非房地产领域有较大投资潜力。

兼并重组大势所趋

房地产行业进入了全新的整合时期。明源地产研究报告指出，政策调控中的楼市，龙头房企反而更能展现自己“强者恒强”的综合实力，甚至可以通过兼并收购的方式来扩大市场份额。可以预见，房地产市场行业集中度将提升。

近期，恒大地产连续举牌多家房企。中信建设地产首席分析师陈慎表示，以恒大为代表的产业资本举牌上市房企是一二级市场估值差异不断扩大带来的必然结果。在目前一二线城市土地成本高企的大环境下，地产股估值一直在低位徘徊。区域配置占优的房企也是如此，但土地市场价格日新月异，尤其是7月一线城市住宅土地均价超过3万元/平方米，较2015年均值水平增长了174%，一二市场价差愈演愈烈。优质资源稀缺的时代，拥有丰厚资源的上市房企对产业资本的吸引力与日俱增。

恒大地产此前在收购嘉凯城股份时表示，恒大集团将拥有境内资本市场A股上市平台，通过恒大集团与嘉凯城的战略整合，进一步增强上市公司持续盈利能力，为股东争取更多投资回报。

明源地产研究报告指出，类似万科、恒大等大型房企想要通过借助自身规模优势、财务状况、融资优势，使自身实现逆势持续增长的目的。与此同时，这也压缩了小型房企的生存空间，资金、经营压力上升，被迫出让企业项目，或变卖股权引进战略投资者以维系企业正常运营。同时，房企通过并购，可以获得优质土地资源，提升资金的周转效率，以及降低项目的运营成本。

陈慎表示，同行业并购具备更强的协同效应。此外，尽管地价高企，但地王依旧频出，不仅总价及总宗数均超越历史纪录，参与的房企也有所增加，合作拿地占比明显提升，说明产业资本对行业未来较乐观，也提升了产业资本投向二级市场的意愿。相对于资本市场，产业资本可能会从更综合的角度看待并购前景、企业品牌溢价等，愿意以更高的估值来获取股权，这是产业资本和资本市场的预期差所在。

涉房央企加快整合

在房地产行业整合过程中，央企同业合并进程不断加快。国资委日前发文表示，要大力促进调整优化。加快推动中央企业兼并重组和内部资源整合步伐，推动业务协同和资源共享，提高资本配置、运营效率和核心竞争力。

机构人士表示，房企重组令竞争格局生变。部分大房企会呈现集团化或巨无霸模式，此时会使其对非房地产领域也有较大的投资潜力。另外，对此类地产企业来说，整合后部分房企会积极寻找新产业，比如移动网络、视频、生物医疗等新兴产业，其在资金上具备较大优势。

克尔瑞研究报告指出，从浅层次看，央企同业合并目的是做大规模、提高国际竞争力，根本上则是为缩减人员架构、提高管理能效。这一逻辑尤其适用于流程标准化率高、集中度低的行业，如房地产。国资委旗下多个平台竞争，可能造成恶性竞争，如多家企业竞拍土地，无形中抬高了地价和人们对房价的预期。

严跃进表示，央企资源整合节奏加快，使得企业竞争力可能进一步提高。对央企来说，后续获取资源的力度会进一步加大，此类企业获取城市核心地块、核心区域的项目或更有优势。

（来源：中国证券报）

行业 | 断腕融资担保业绿地“大金融梦”前景几何

近日，有消息称，上海金融办发布关于同意绿地金融旗下融资担保公司牌照到期不予换发的批复，引起业内关注。作为大型房企之一的绿地，近年来在金融领域的动作不断，“大金融”版图也在逐渐清晰。不过，前行的道路似乎并不会一帆风顺，此次在融资担保行业的退出就是一个例子。

在接受《中国经营报》记者采访时，绿地金融公关负责人表示，由于担保行业近年来高风险且低收益，不适应绿地集团发展大金融的战略，公司从2013年起就开始为注销作准备。“金融办的通知属于正常公示工作，而非上海市金融办强制注销绿地的融资担保牌照。”

绿地金融称并非强制注销牌照

8月3日，上海金融办发布关于同意上海绿地融资担保有限公司（以下简称“绿地融资担保公司”）《融资性担保机构经营许可证》到期不予换发的批复。

记者查阅工商资料发现，绿地融资担保公司为绿地旗下全资子公司（其中绿地金融投资49%，其他绿地下属主体投资51%），注册资本两亿元，法定代表人陆鸿文，2012年2月取得上海市金融办颁发的融资性担保机构经营许可证和营业执照开展相关业务。经营范围贷款担保、票据承兑担保、贸易融资担保、项目融资担保、信用证担保；兼营诉讼保全担保，投标担保、预付款担保、工程履约担保、尾付款如约偿付担保，与担保业务有关的融资咨询、财务顾问等中介服务，以自有资金进行投资，以及经批准的其他业务。

所谓担保通常是指经济和金融活动中，债权人为防范债务人违约而产生的风险，确保债务得到清偿，降低资金损失，由债务人或第三方以财产、权益或信用提供履约保证或承担相应责任，保障债权实现的一种经济行为。

对于此次融资担保牌照被注销的原因，绿地金融公关负责人在接受记者采访时表示，由于在实际运营中，融资担保业务收益率属于金融行业偏低水平，同时风险又较高，收益与承担的风险不匹配，业务规模拓展与公司自有资金、人力投入效益不符，不适应绿地集团发展大金融的战略，为此绿地金融从 2013 年起，消化存量担保业务，停止新的担保业务，并为注销公司作准备。

“根据国家规定，融资性担保机构经营许可证需要定期申请续期，出于战略布局的考虑，绿地金融已经慢慢淡化及逐步退出相关融资担保业务，同时不考虑在牌照到期后的续期工作。我们并已在许可证到期后向崇明财政局下属金融管理办提交相关情况说明，明确公司将在处理完债权债务后进行工商注销。”

同时，上述绿地金融公关负责人还表示，绿地融资担保公司的融资性担保机构经营许可证已到期，此次上海市金融办就该牌照终止批复“经研究，原则同意上海绿地融资担保有限公司到期不予换发《许可证》，原《许可证》予以注销”，这属于正常公示工作，而非上海市金融办强制注销绿地的融资担保牌照。

一位业内人士对记者表示，尽管近年来担保行业实现快速发展，但是同时也暴露出不少问题。比如，存在担保机构普遍规模较小、风险管理水平有限、从业人员整体素质较低、业务品种单一等问题。

据招商证券研报显示，近两年来受宏观经济增长放缓、中小企业经营状况恶化影响，融资担保行业的发展并不景气。首先，行业在保余额增速显著放缓，2012~2014 年在保余额增速分别为 14%、18%、7%，远低于 2010~2011 年 60% 以上的增速；其次，担保行业业务风险上升，代偿发生情况不断增加，融资性担保机构的担保代偿率从 2011 年的 0.5% 持续上升至 2015 年的 2.17%；此外，部分担保机构因失去代偿能力而倒闭，融资担保机构数量连续两年负增长，从 2012 年的 8590 家下降至 2014 年的 7898 家。

招商证券选取新三板和香港联交所上市的 13 家担保公司作为样本统计，担保行业的盈利能力偏低。主要原因包括：首先，较低的担保费率（2%~3%）和杠杆放大倍数（2.4 倍左右）限制；其次，担保机构需要计提担保赔偿准备金率（在保余额 1%）和未到期责任准备金（担保收入 50%），这在一定程度上限制了担保机构的盈利水平。

“如果在经济较好且社会融资增速较高的情况下，担保公司容易快速扩张。一旦经济下行，在这个行业就体现得尤为明显，一方面是贷款担保风险加大，多数担保机构业务量大幅下滑，生存举步维艰；另一方面，由于中小企业出现倒闭潮，融资性担保机构代偿率直线上升，部分担保公司可能会陷入信用危机。”上述人士表示，不过，由于融资担保行业肩负着解决小微企业和“三农”融资难、融资贵的重任，整体看来仍处于快速发展的风口上。

此次被注销后，就未来业务布局方面，绿地金融方面表示，考虑到融资担保业务本身的体量就比较小、收益率较低、风险较高，作出了相应调整。目前公司主要工作为致力于保险、基金、银行、证券等重要和核心金融牌照的获取。公司相信，此次融资担保牌照的自然终止不会影响到公司的“投资+投行”的大资管金融全产业链布局推进，相反公司会集中更多精力在大金融业务方面的开拓与发展。

转型“大金融”

中国房地产行业历经 20 年发展，已从高速无风险的普赢阶段进入以专业获取利润阶段，房地产行业的金融属性逐渐增强，企业的投融资能力更加凸显重要性。近年来，包括万达、恒大、绿地在内的房企纷纷涉足金融领域，房企布局“大金融”的战略也越来越清晰。

记者梳理发现，绿地金融目前已完成四个板块业务布局，即金融机构投资、基金投资和管理业务（包括房地产基金、产业基金、并购基金、股权投资基金和一二级市场证券投资基金等基金投资和管理等）、类金融业务（包括自主经营小额贷款公司、融资担保公司、金融资产交易中心、融资租赁公司、财富管理公司等）、资本运作（包括资产管理、海外直投、并购重组、大宗资产交易等），以及在此基础上发起设立互联网金融事业部。

绿地金融方面表示，作为绿地集团重要的战略投资平台，绿地金融的定位并不局限于房地产行业的“公司金融”，而是以“金融公司”建设为目标，打造“投资+投行”大金融全产业链布局。

对于绿地大金融布局的未来前景，易居研究院智库中心研究总监严跃进表示，绿地做金融业务，实际上有较好的基因，这和其整个企业实力强，且和各类金融企业关系密切有关系。

“但是需要警惕的是，金融业务本身带有很强的波动性，而且此类业务在绿地业务中比重是比较高的。所以这个时候对于此类业务来说，后续需要防范新金融业务类似互联网金融业务投资失利。”

（来源：中国经营报）

行业 | 快枪手许家印：困境中与王石擦肩而过或“复仇”？

在宝万股权纷争中突击举牌万科 A 的恒大，经历了“否认买入万科 A 股票”、“撤回否认消息”的大变脸，其老板许家印当仁不让地成了这场股权纷争旋涡中的新焦点。1995 年底，经过多次争取，许家印获得了老板支持——他带着一名司机、一名出纳、一名业务员以及一部标致车，去广州赶潮房地产业。

在宝万股权纷争中突击举牌万科 A 的恒大，经历了“否认买入万科 A 股票”、“撤回否认消息”的大变脸，其老板许家印当仁不让地成了这场股权纷争旋涡中的新焦点。诸如“许家印要买下万科”“王子复仇”等等话题一时甚嚣尘上，恒大官方的说法——“财务投资者”，反而很少被人提及。

其实，外界的“深入”解读并非空穴来风。回溯 20 年前，许家印刚有创业想法时，他还只是一个拿着 3000 多元月薪的“职业经理人”；10 年前恒大地产年营收达到 40 亿元，和同期的万科 200 亿元营收相比相去甚远；今年中国恒大的销售目标是 3000 亿元，至 7 月底已经完成 1847.9 亿元的销售任务，和万科几乎持平。这正是许家印的强悍之处，他用极少的资金快速撬动一盘大生意。在入股万科后，许家印会不会拾级而上、登堂入室？鉴于恒大遭遇资金困境时，许家印和王石曾有过不愉快的接触，在王石深陷麻烦之时，许家印会不会上演“王子复仇”？这些“沙盘推演”，在许家印已经成为资本大玩家的今天，总会留下许多想象空间。

地产业的快枪手

在“大跃进”开始的 1958 年，许家印出生在河南周口太康的一个贫穷农家。在他几个月大还处于襁褓中的时候，母亲因病离世。和 50 年代出生的人一样，许家印对自己青少年时期最深的记忆常常归结为两个字：“饥饿”。他的老家太康县至今还是国家级贫困县，他小时候常常是手捧地瓜就算一餐。即使这样，家人省吃俭用支持他上学，直到高中毕业。

当时，年纪轻轻的许家印一心想着离开农村到城里去。他在农村待了两年后，高考政策恢复，他马上参加高考，连考两年，最终以周口市前三名的成绩拿到了武汉钢铁学院（现武汉科技大学）的通知书。许家印在大学学的是金属材料及热处理专业，毕业后被分配到河南舞阳钢铁公司工作。他成功端上了“铁饭碗”，成就了少时的理想，他确实的一干就是 10 年，从技术员做到厂长（处级干部）。

1992 年，伴随小平南巡，市场经济体制的改革方向正式确立。在公职人员下海潮、一波接一波的创富神话冲击下，许家印放弃了来之不易的“铁饭碗”，南下深圳。当时，他手里只有用 10 年工作积攒下的 2 万块钱，他不敢贸然创业，而是先做起了打工仔。最终在一家名为中达的贸易公司做了业务员，他在自述中说他遇到了一位好老板。实际上，许家印这个“大龄”业务员肯吃苦，更善于学习，一上手就为公司创造出业绩。老板因此对他提拔重用，3 年后许家印就成了这家公司的总经理。

1995 年底，经过多次争取，许家印获得了老板支持——他带着一名司机、一名出纳、一名业务员以及一部标致车，去广州赶潮房地产业。

许家印在广州成立了名为鹏达的房地产公司——这几乎是一家空壳公司——仅有的初始运营资金 10 万元是许家印自己筹措而来，也没有一个项目。就是这么一家只有牌照的公司，许家印和他仅有的几个员工用 3 个月的时间从银行贷款 2000 万元，并立项珠岛花园。为了把项目做好，他跑遍了广州所有新建楼盘，然后针对大户型盛行的状况提出做小户型。但那上千万本金根本不够支持整个项目按照一般的开发流程展开，他惟一的出路是把项目尽快投放市场，回笼资金。于是，“快点，快点，再快点”成了许家印和他的同事们的紧箍咒，项目建设和销售需要盖 108 个章，同类企业效率高的用一年半盖完，他们只用了一年。珠岛花园项目实现了当年开工、当年销售，同时因为小户型、总价低，一炮走红。

珠岛花园项目创造了 2 亿多元净利，可许家印的心情是复杂的——他那 3000 多元的死工资没有因此上涨。于是，他选择一个机会和老板深谈，在感激老板栽培提拔后提出加薪，但没有获得回应。他随即在 1997 年走上个人创业道路，事后他回忆说，如果老板开出 10 万年薪他可能就不创业了。

1997 年创业做地产算不上好时机。当时的地产政策还未清晰，整个房地产业处于低谷，白手创办恒大实业集团的许家印只有一辆车和他开发珠岛花园项目的经验，以及从不服输的信念。

当时，海珠区原广州农药厂 11 万平方米的地块正低价挂牌抛售，因为地处工厂区、市政配套不全，房企对该地块没什么兴趣。许家印却决定把它做成恒大的第一个项目。尽管如此，没有钱的恒大还是支付不起地价款。为此，许家印想了一个方法——分期付款，他说服卖家把地块分成三块然后分期付款。拿到首期 4.7 万平方米地块后，他需要付款 500 万元，他用该地块抵押获得 600 万元贷款，从而买地和启动该项目得以一块进行——这就是恒大的金碧花园项目。同时，他还要求施工方垫资（五成）建设。

金碧花园项目于 1997 年 6 月 8 日动工，8 月 8 日公开销售，开盘价每平方米 2800 元，比海珠区楼盘均价便宜了近 20%，当天上午 323 套住宅房源“半日光”，整个项目由此得以盘活并获得数亿元净利。金碧花园项目比许家印之前操盘的珠岛花园项目更显示出许家印个人在地产开发上的不同打法，即用最少的钱、拿更多的地、快速开发、快速回笼资金，这也成了之后恒大在广州和全国迅速做大的杀手锏。

2004 年，许家印“撒豆成兵”，派出 200 多人进入二三线城市找地，逐鹿全国。到 2007 年，恒大在全国一年内获得的土地比前一年多出 6 倍多，达到近 4580 万平米，覆盖全国 22 座城市。对比来说，万科进入全国 29 个城市，用了近 10 年时间，恒大只用了 3 年多一点的时间。

时至今日，在香港上市的中国恒大总资产过 7570 亿，2016 年度营收预计达到 3000 亿元，较 2015 年的实际合约销售额增长了 49%，和万科持平。许家印个人从 2003 年起进入各种富豪榜，列 2009 年内地首富。

困境中与王石擦肩而过

在用最少的钱撬动一个大生意的理念支撑下，恒大实现了裂变成长，但这也曾让许家印深陷危机。

许家印项目运作模式是拿地-融资（曾严重依赖银行贷款）-快速开发-回笼资金-偿债，这样的模式决定了恒大疯狂的工作文化，因为任何一个环节出现问题都会导致满盘皆输。

为降低经营风险，许家印一直谋求推动公司上市。2002 年，恒大借壳琼能源实现上市，但因为处于熊市当中，这次借壳未能达成他的融资目的。有媒体报道称，许家印借壳后因为无法融资，且项目需要资金，最终转手股份，实际上遭受了投资损失，这让他很恼火。

2006年6月，恒大筹备香港上市。因为香港认为土地储备是房企价值的重要指标之一，恒大的全国“圈地运动”因此提速，同时因为获得美林、德银、瑞信、淡马锡等知名机构的强力支持，这也就有了恒大2007年土地储备规模暴涨的一幕。2008年3月，手握巨量土地的恒大地产启动了登陆港交所的路演，估值一度高达1200多亿港元，有舆论以此为据提前给他“加冕”内地首富头衔。

造物弄人的是，2008年全球金融海啸的风吹到亚洲，调控中的中国房地产市场瞬间降至冰点。恒大的资产估值被折价，这导致恒大做出终止上市的决定。

因为和美林、高盛、瑞信3家保荐机构签订了对赌协议，IPO失败让许家印背上了沉重的债务。恒大的业务也出现问题，当时恒大在全国设立了37个项目，其中只有4个项目达到了开盘销售的标准，资金缺口据信超过120亿元。曾经囤积的大量土地也成为公司的发展包袱。竞争对手们认为，恒大是“顺驰第二”，大家都在等着恒大倒下！

许家印最需要的就是资金。在传统手段用尽的时候，他拜访同业寻求帮助。有媒体报道称，他曾拜访万科，万科最终没有伸出援手，这是他与王石仅有的一个公开的交集。

之后，他奔赴香港，希望从富豪“朋友圈”中得到急需的资金。外界疯传，他当时天天约请大富豪，诸如香港四大家族中的三个——李嘉诚、李兆基和郑裕彤等家族。他和郑裕彤每周吃一次饭，饭后到郑家和郑裕彤或者郑家接班人郑家纯打牌。前后历时3个月，2008年6月，他以部分项目股权转让、质押的形式，和郑裕彤签订了严厉的对赌协议：许家印对恒大上市时间和溢价水平做最低回报担保，若达不到最低要求许家印需要转让自己持有的部分股份予郑氏。

接着，郑裕彤家族、科威特投资局、德银和美林等机构，共出资5.06亿美元入股恒大。其中，郑裕彤家族以1.5亿美元取得恒大3.9%的股份。2008年6月26日，5亿多美元打到了恒大的账上，许家印松了一口气。靠着这笔钱，他启动了全国37个项目中的18个，这批项目赶在“十一黄金周”一起开盘，并用“低价”+“明星”的策略推动这些楼盘热销，两个月内即回笼资金50亿元。

在许家印自救的同时，2008年11月10日，国家推出了4万亿救市计划，对房地产业从调控转为刺激，地产业遭遇困境的公司业绩集体反转。其中恒大的销售收入首次破百亿，达到了118亿元，公司资金链断裂的风险不复存在。

2009年，恒大在香港上市，许家印也成了内地首富。许家印的朋友圈也越来越扩大，在今年6月26日恒大成立20周年庆典上，全国政协副主席董建华、英国安德鲁王子、哈佛大学校长福斯特发去了贺电，全国政协常委、新世界集团主席郑家纯，阿里巴巴董事局主席马云，英皇集团主席杨受成等到场祝贺。

产业资本大玩家

日前，恒大耗资近百亿举牌万科，几乎成了社会事件。这其实掩盖了许家印自公司上市以来持续的资本运作行动。

恒大在 2009 年 11 月上市，2010 年就以 831 万平方米的销售面积逼近万科 841 万平方米的规模。之后，许家印巨资收购广州足球俱乐部，成立恒大文化产业集团，涉足音乐、动漫和影视等业务板块。恒大把新业务和地产主业联动发展，用“体育”+“地产”、“音乐+地产”等新模式探索，取得了一定成效。2013 年，恒大营业收入破千亿，全国地产业排名前三。也是在那一年，恒大正式确定多元化发展战略，推出“恒大冰泉”“恒大粮油”等新品，逐渐涉足金融、互联网、健康、旅游、文化、体育及农牧等众多产业。

在透过内部成立和运营新业务的同时，许家印用外延式并购跨足其他领域。2015 年 8 月，恒大以 39.39 亿元成功竞得中新大东方人寿保险公司 50% 股权，11 月该项并购获监管层批准并更名为恒大人寿。在紧接着举行的亚冠决赛上，许家印在未征得东风日产同意的情况下，直接把其产品广告从恒大球员身上拿下，换上了“恒大人寿”的名字。恒大和东风日产之间由此爆发激烈口水战，恒大人寿却因此赚足了眼球。这还不够，许家印要求恒大人寿在 2015 年最后一个半月内实现 100 亿元的保费收入，而在前一年其保费收入为 8 亿元。让外界难以置信的是，恒大人寿如期完成且全年实现总保费收入 149.89 亿元。今年上半年，恒大人寿实现规模保费 227 亿元，其中大部分来自万能险。许家印希望，3 年后恒大人寿实现总保费收入 1000 亿元。

涉足保险业，为恒大“保险+地产”双轮驱动提供了基础。比如，今年上半年恒大人寿和恒大之间发生多起关联交易，总规模近 40 亿元。其中，恒大人寿为恒大具体项目提供融资或间接购买恒大项目等。

同时，这为许家印举牌上市公司提供了新平台。许家印指挥恒大人寿以及中国恒大买入了十多家上市公司股票，其中包括万科 A、廊坊发展、粤宏远 A、金科股份、智光电气、中航动控、宝鹰股份、金螳螂、世纪游轮、腾达建设、京运通、平高电气等。

根据中国恒大公告，其 2015 年现金总额（含现金及现金等价物以及受限制现金）为 1640.2 亿元，加上期末未动用的银行授信额度，中国恒大的资金池规模约为 3185 亿元。同时，在中国恒大 2015 年总资产 7570 亿元中，含 6148 亿元负债和 757 亿元永续债，负债率高达 81%，净负债率 93.4%；其净资产仅 665 亿元，约为万科净资产 1002 亿元的 1/2。

也就是说，许家印用小资金撬动资本市场的逻辑一如当年。

（来源：证券市场）

行业 | 股王回归 A 股将迎万达商业巨无霸

全球规模最大的不动产企业——万达商业，在成功完成 H 股私有化之后，其资本故事即将进入更加精彩的下一季，这一季的主题定位在 A 股市场。

根据万达商业此前的公告，H 股私有化完成之后，万达商业已就可能进行的 A 股发行向中国证监会提出申请，并将继续考虑 H 股退市后在 A 股上市的机会。

万达集团董事长王健林曾经对外解释，万达商业 H 股私有化，最核心的原因是公司价值被严重低估。万达商业 2015 年年报显示，其每股收益 6.6 元人民币，每股净资产 39.8 元人民币，而其股价却长期在净资产上下徘徊，这种低估值让王健林“无法忍受”。

近年来整个万达集团主动去地产化，加快由地产向综合服务业的转型，而万达商业也不再是一家简单的地产公司，其净利润中有近 40%来自租金。

“持有型物业的租金收入与销售型物业不同，其租金价格是市场对物业的真实反应和理性预期，万达商业的利润构成中，租金将支撑起半壁江山。此时，再按照销售型物业给万达商业估值，则是严重低估，没有体现万达商业的真实价值。”市场人士指出，“万达商业与 A 股目前的地产公司也有很大的不同，转型后的万达商业是现代服务业企业，而不是一家以销售物业为主的地产公司。”

万达商业的核心产品是以“万达广场”命名的万达城市综合体，业务包括三大板块：开发和管理持有作为长期投资的商业物业，主要为购物中心；开发和销售物业；开发及经营豪华酒店。

截至 2015 年底，万达商业已开业 133 个万达广场，已开业 72 家酒店。万达商业旗下的万达广场，具有显著的社会经济效益，不仅为文化、餐饮等第三产业提供了发展平台从而带动所在城市的产业结构调整，并且为所在城市提供了大量的就业岗位。

万达商业不仅在业务构成上不是传统的地产公司，其核心产品“万达广场”也具备独特的核心竞争力。得益于万达多年来在市场中形成的核心竞争优势：完整的产业链、独特的“订单地产”模式、高效的管控及执行能力，万达广场成功在全国范围内实现了快速复制，是国内唯一实现全国布局的城市综合体投资及运营企业。

万达商业如果登陆 A 股，其现代服务业的定位将是当前 A 股地产上市公司中的“另类”，估计会对一些完全以销售物业为主业的地产公司估值产生一定的影响。

此外，对于乱象重生的 A 股资本市场而言，炒作高科技概念、变味的市值管理、忽悠式重组、漠视中小投资者利益等等乱象似乎司空见惯。

而一旦万达商业成功进入 A 股市场，作为一家符合产业导向、创造大量就业岗位、有投资价值的大型公司，就如同一股清流，能够涤荡污浊，引领资本市场建立起有责任有担当的蓝筹股形象。

A 股市场资深人士也指出，在当前中央政府大力推动供给侧改革的背景下，A 股资本市场也在向实体经济倾斜，作为一家每年新增逾 10 万人就业的实业公司，万达商业所从事的现代服务业是政府鼓励扶持的重点产业，也是今后经济的增长点，A 股应该欢迎万达商业这样的优秀实体公司加入。

（来源：南方网）

行业 | 8 年投入 4.5 亿元链家称“只在打地基”

历时 8 年耗费 4.5 亿元，构建起一个覆盖 30 个城市涵盖 7000 万套房屋的大数据平台——“楼盘字典”，并且当前似乎也不考虑投入的回报。链家做这项工作到底要干什么？

“这是一项打地基的工作，对于我们来说可以不计回报。”链家楼盘字典总经理白智广，日前在链家总部接受中国房地产报记者采访时表示。白智广上半年所带领的团队，主要工作只做了一件事，建立二手房交易的大数据系统——楼盘字典。而当前白智广的团队最主要的工作，就是给每一个要交易的房子甚至可能要交易的房子，接近 7000 万套房子“画户型图”。

为了确保这项“地基”工作的坚实稳固，链家还亲自搭建了一个名为实勘团队的人员架构。“实勘团队在北京就有 200 人，全国规模接近 1000 人。”白智广在接受中国房地产报记者采访时透露。而这群人的工作就是亲至每一个房源现场，量出相应的尺寸大小、房屋格局等等数据，通过后台录入，最终完成绘制户型，走访业主等程序，从而确保传送到楼盘字典里的每一个数据信息的真实和可靠性。

在链家的未来规划里，“2016 年的目标是计划画完 20 万张户型图，今年仅在户型图这一项开支需要 4000 万元。目前已经完成了 5 万张。”白智广给记者初步算了一笔账，按照现有楼盘字典里 7000 万套房源库存来计算，平均每 100 套房源需要一张户型图，一共需要绘制 70 万张户型图，每张户型图的成本是 200 元，“未来这项工作，初步估计还需要持续投入 8000 万元左右。”为了防止实勘团队人员造假，链家甚至要求这些人开启卫星定位以及摄影拍照功能的设备，确保上传到楼盘字典里的每一个房源都是真实存在的。此外，楼盘字典尝试由经纪人去更新，真房源的标准已经发展成为“真实存在”、“真实委托”、“真实价格”和“真实图片”。而对于那些经纪人团队的管理，在录入房源信息上，链家的管理思路则采取“真房源红线制度”。“一旦发现录入虚假房源信息，就会被辞退。”白智广表示。

白智广希望，链家不惜血本打造的这个楼盘字典平台，未来将会更加细化到房间结构，如户型、朝向、卧室是否带有卫生间、卫生间面积、有无飘窗等个性化搜索需求。“消费者能够很轻松在链家平台上发现，原来这个城市带飘窗的户型一共有多少套，而在这众多带飘窗的房子中，哪一家的户型又是我最喜欢的。”

真房源在中介行业虽然能在一定程度上确保房源和业主的真实存在，但是依然无法准确判断出业主是否有真实出售的意愿。在确保真房源的同时，为了便于客户更好实现房产交易的目的，链家还对每一个楼盘字典里的房屋，根据客户的交钥匙情况、售卖意愿等关键信息，从而对每一栋在售的房源来进行分类，根据相应的指标把房子分为 A\B\C 三个类别。“目前，对一套房子的描述也从原来的十几个维度，增加到现在的 300 多个维度。”

白智广介绍，其实这项工作并非像之前想象那么顺利，最初做真房源其实遭遇了比较大的问题，最明显的就是导致流量整体下降了 30%，经纪人的业绩受到影响。链家到底在布局什么？白智广对此并不愿意过多的提及，他认为不同于其他中介的优势，链家之所以能够从众多的地产服务行业中迅速崛起，“我们并不是在某一点上比别人强，而在于公司战略的及时调整以及落地执行能力强。”

记者注意到，经过 2015 年大举并购扩张之后，当前的链家业务已经覆盖了 26 个城市，并且在北京、上海、天津等 6 个城市占据市场第一的份额。而白智广也表示，在链家的战略中，有一项最为重要的工作就是“在并购过程中，最关键的工作就是数据整合。”

除了做眼前的真房源事情，以及链家董事长左晖一向所倡导的公司文化“做正确的事情”，未来随着更多的城市数据，以及深耕消费者理解消费者的背后，显然楼盘字典并非仅仅是白智广口中的“打根基”，未来或许正如不久前的那场品牌更名发布会，由“链家网”变成“链家”，左晖早已想明白，这并非仅仅少了一个“网”字那么简单。

（来源：中房网）

前沿观察

观察 | 物业公司并购与挂牌上市阴谋

在3月3日的业绩发布会上，花样年控股董事局潘军披露，2016年彩生活将继续保持新增1亿平方米的速度扩张，年末总量达到4.2亿平方米。如此看来，4.2亿平方米的目标也很容易实现。

但这仅仅是开始。在花样年进行大规模扩张的同时，万科物业、中海物业以及正在酝酿上市的多家公司大型物业都在进行规模拓展。2015年万科物业进入市场化元年，并抛出了野心勃勃的计划：到2017年要将物业管理面积扩张到5亿平方米。彩生活也不示弱，宣称到2020年要将物业管理面积扩张到10亿平方米。

此外，自从彩生活于2014年6月30日上市之后，陆续至少有7家物业公司在新三板上市，包括东光股份、开元物业、丹田股份、东光股份、华仁物业、盛全物业、协信物业；中海、绿城物业、中奥到家等物业公司纷纷也在港交所上市。此外，万科、保利、碧桂园、旭辉等一批业内知名房企的物业管理公司正行进在上市的路上，物业管理行业正式开启上市的大幕。

风口来袭，物业公司开始由乌鸡变凤凰。那么，为何这些大牌房企开始付出大量精力发展原本不起眼的物业？物业公司开始由乌鸡变凤凰的背后有哪些意图？对于这些大牌房企来讲，强推物业公司的背后隐藏着哪些大阴谋？

【阴谋之一：物业公司上市，谋划万亿市值大平台】

同策咨询研究部结果显示，2010年左右中国城镇居民家庭住房户均套数已经达到1.0套，这也就意味着中国房地产市场供求已基本平衡，楼市开始进入下半场，楼市将逐步进入存量房时代。届时，由于新增购房需求已经基本得到满足，市场需求增速没有那么快，甚至部分城市还出现下滑，购房者（社区居民）的需求将转向品质或增值服务的提升。

从目前行业竞争格局来看，2016年上半年万科、恒大、碧桂园、绿地、保利地产等5家房企销售金额已经突破千亿，2016年上半年“千亿军团”房企的数量比去年上半年的1家（万科）有明显突破，增加了4家。预计2016年全年千亿房企数量将在10家左右，其中，万科预计将突破4000亿的销售金额，恒大也将突破3000亿，据业内分析，碧桂园或许也将成为今年的一匹黑马杀入3000亿的军团。此外，千亿房企的竞争暗潮汹涌，中海系、招商系、保利系、绿地等房企试图通过重组形成“巨无霸”联合体，争夺未来行业（经营业绩或市值）老大的地位，竞争异常激烈。

同策咨询研究部总监张宏伟认为，从未来行业发展趋势来看，楼市已经进入下半场，楼市将逐步进入存量房时代。对于竞争格局来看，当前已经占据增量房领域优势的一些龙头房

企未来竞争的重点一定是在存量房领域。因此，上述千亿房企及房企重组形成“巨无霸”联合体之后势必将触角伸向存量房领域，在存量房领域实现几何级的规模增长。而物业管理服务将成为存量房领域重点布局的市场，也是这些品牌房企构建万亿大平台不可或缺的重要砝码。

以万科为例，2015年万科物业进入市场化元年，并抛出了野心勃勃的计划：到2017年要将物业管理面积扩张到5亿平方米。与此同时，万科曾在深圳召开股东大会，面对众多支持者，郁亮不仅首次公布自己在万科内部立下的军令状，也明确未来对包括物业在内的万亿级多上市平台控股集团的目标。由此可知，当楼市进入存量房时代，万科旨在发力物业服务领域，巩固自己行业老大的地位。

从资本市场对物业管理公司的认可程度来看，2014年彩生活香港成功上市后，彩生活股价一路攀升，甚至市值超过花样年，资本市场比较认可物业公司的未来成长前景。随后，2015年以来，浙江开元物业、北京东光物业、珠海丹田物业等物业服务企业陆续登陆新三板。中海、绿城等知名房企的物业公司也不示弱，也登陆了资本市场，物业管理行业“风口”来临，物业管理行业公司尤其是品牌房企的物业管理公司正式开启上市的大幕，试图打造万亿市值平台。

以万科为例，截至2015年12月31日，整体签约面积从2014年底的1亿平方米，一跃超过2.1亿平方米，虽然，该数字在全国260多亿平方米的存量面前，占比并不高，但是，对于万科来讲，未来巨大的存量资产领域的物业管理及增值服务大有可为。

可以预见，如果万科、中海、绿城等知名房企的物业公司完成上市，后期这些大牌企业势必会利用资本市场的力量整合更多适合自己的物业公司来扩大自己的规模，打造其万亿市值大平台，并依靠增值服务来满足客户需求，并获得一定的盈利。

【阴谋之二：“轻资产”模式规避风险，提升利润率】

从楼市下半场的行业特征来看，行业利润率出现持续下滑成为“新常态”，这是大多数房企必须面对的问题。而从短期内来看，尽管去年以来一线城市、部分二线城市市场基本面已经出现明显好转的态势，但对房企来讲，利润率并没有出现明显提升，反而出现下滑趋势，甚至2016年上半年65家已经预告半年业绩的房企当中有20家是亏损的。从趋势来看，今后几年“降成本，提利润”是主旋律，从提利润来看，2015年上市房企净利润率为10%，并且随着今年下半年楼市进入调整期，房价难以出现持续上涨，甚至会在2017年出现下跌，利润率还会继续降。此时，对于房企来讲，除了调整企业组织架构等措施降低成本之外，也开始探索“轻资产”模式。

“轻资产”模式指的是从赚取资产升值收益（重资产模式）走向赚取增值服务收益，包括代工品牌溢价、物业管理、商业运营、其他衍生收益以及地产基金等多元地产金融服务过程中的提成收益。

同策咨询研究部总监张宏伟认为，从物业管理的角度来看，由于楼市将逐步进入存量房时代，购房者（社区居民）的需求将转向品质或增值服务的提升，这意味着在存量房市场领域物业公司可以大有所为，并且也有利于企业提升企业利润率、规避市场风险。

以彩生活为例，近几年彩生活交出了一张漂亮的成绩单，2011 年其收入是 1.47 亿元，2014 年是 3.89 亿元，2011 年的毛利是 0.69 亿元，2014 年是 3.1 亿元，2011 年和 2014 年的每股盈利分别为 0.92 元和 16.66 元。从利润率的角度来看，2013 年，全国物业管理企业的净利润率约为 5.6%，很多物业企业面临亏损或者倒闭。而彩生活在 2011-2013 年的毛利率分别为 47.2%、47.9%和 61.6%。

2015 年彩生活全年总收入由 2014 年的 3.893 亿元增加至 2015 年的 8.276 亿元，同比增加 112.6%。调整后利润由 2.175 亿元增长至 3.277 亿元，同比增加 50.7%。彩生活去年毛利由 2014 年的 3.1 亿元增至 4.55 亿元，但其毛利率则减少 24.7 个百分点至 54.9%（相对开发来讲，仍为较高水平）。对于毛利率的下滑，彩生活方面表示，主要由于收购开元国际及其他物业公司，带来相当大额的包干制物业管理服务费及预售服务费所致。

从上述分析可知，对于万科、中海、绿城等品牌房企来讲，要实现“轻资产”转型，提升利润率，规避以销售为主的规模化的市场风险，把握资本市场“风口”来临的阶段，布局物业管理行业及提供增值服务必不可少。

【阴谋之三：以物业服务为接口，赚取增值服务收益】

从物业管理行业现状来讲，单纯依靠物业管理是很难实现盈利的。对于开发商来讲，当前大规模布局物业管理项目打造万亿大平台，其实是资本市场“风口”来临的阶段，为了获得更多的客户服务接口（社区业主），为了更好的把握好 C 端消费者需求的接口，从而可以在此基础上为这些客户提供增值服务，最终获得增值服务收益。

从业主的需求来看，其实，业主的需求是繁杂的，除了最基础的安保需求外，医疗、养老、教育、就业等因素也是不容忽视的方面。开发商们要加码生活服务领域，那么首先就要看房企的洞察力和整合资源的能力，开发商能否从中挖掘共性的、高价值的需求，并在服务载体上紧跟时代创新，形成自己的增值服务的特色，是决定这个模式能否成功的关键。

同策咨询研究部总监张宏伟认为，从物业公司增值服务收益来源来讲，大体上可以分为三类：

第一、社区增值服务收入分成，包括生活超市、社区商圈、便民服务、O2O 服务等。

开发商在开发阶段其实就开始积累了大量用户数据，进入物业服务阶段后，除基础的生活服务功能外，物业公司可以构建社区 O2O 平台，展开与社区周边的商家合作，通过 APP 将商家引到线上，构建社区一公里微商圈。随后，物业公司可根据住户年龄、性别、家庭成员构成以及家庭基础财务状况等信息对用户进行精准分类，以此分析用户精准需求，并通过推送等形式将服务信息精准呈现给住户，物业公司在此基础上获得社区增值服务收入的分成。

第二、金融收入，主要是小额贷款服务。包括提供买房首付贷、装修贷等小额贷款服务，为社区服务产业链条上的商家提供小额贷款服务等等，物业公司可以在小额贷款服务过程中获得息差收益。

第三、资产管理收入，包括房屋买卖、房屋租赁、白领公寓、社区养老等运营性物业的租金收益和资产本身的增值收益两方面。

总之，对于业主来讲，除了基本的安保需求之外，医疗、养老、教育、就业、金融等方面仍然有较大的需求空间，对于物业管理公司来讲，这也就成为这些企业提供增值服务并发展壮大市场机会。并且随着移动互联网深入各行各业，越来越多的房企借助网络平台由单纯的开发商转向社区服务提供商，期望以此打破社区规模限制的壁垒，同时利用 O2O 为业务提供增值服务为自己加分。

（来源：观点地产网）

观察 | 陈培进：自持型商业物业抗风险性更强

中国房地产报：凯德中国进入中国市场已经超过 20 年了，但也一直有同行质疑凯德运作项目的速度偏慢，你怎么看？

凯德中国区企业战略关系董事总经理、凯德华北区区域总经理陈培进

陈培进：凯德在中国做项目不算慢，凯德在新加坡的来福士项目已经三十年了，目前还在不停地升级改造。我觉得一个项目如果能随着社会经济发展不断成长，不仅对企业来说可以提供长期稳定的回报，对地方经济甚至都可以起到积极作用。凯德作为亚洲比较大的开发商之一，进入中国已经有 22 个年头了，22 年来从小做到大，我们是从上海开始的，在中国房地产业处在快速发展的时候，我们发展还算是比较稳健，我们作为开发商的理念就是重视长期稳健发展、可持续发展，更看重资金和土地资源的利用价值，这是新加坡企业的一个比较典型的发展方式。

我认为现在有些开发商高利息贷款、高价拍土地、再高价卖出去这种模式是不可持续的。一个好的建筑可以存在上百年，如果以上百年的方式去管理，好的项目可以维持很长时间，可以给我们带来很多效益，不光是经济效益，对于整个社会，对于地方经济的发展，都会带来很大的效益。

中国房地产报：目前国内许多城市都存在商业地产库存高、供应过剩的问题，怎么理解你所说的这种可持续性？

陈培进：有效结合土地资源跟资金资源去开发，这本身就叫可持续。比纯粹靠招拍挂高价去拿地更适合凯德的，是寻找开发能力强的内地房企，通过输出成熟完善的商业运营管理经验，形成互补互赢的合作模式。并且在当前市场背景下，这种合作的可能性只会越来越多。我们开发的一些商业地块，因为引进了一些基金进来投，成本相对较低，作为我们的合作

方，就可以决定怎么去运作。在这个业态方面，我们的项目里面有综合体，有商场，有住宅，有公寓，从开发商的角度，回报就是多元的、多样化的、可持续的。因此，凯德更倾向做综合型物业，综合体内部不同业态相互促进。

中国房地产报：2015年凯德集团的收入中，用于售卖的资产占比26%，74%的资产都是自持型物业。国内许多商业地产项目有相当一部分比例甚至全部是可售型的，也有观点认为过高比例的自持型物业会影响资金周转效率，凯德是如何解决这些问题的？

陈培进：我认为自持物业本身就是一种可以更有效地运用资金、以最少的资金创造最大的价值的模式。我们开发商业地块后自持，引入基金等一些成本低的资金去运作，再长期经营，甚至再改造再运营，然后取得长期稳定的收益。国内商业很少愿意自持去发展，而我们是可以把资产包放在信托基金，也可通过现有合作伙伴基金持有投资者，把基金投下去，去全力地管好一个商业项目。

中国房地产报：自持型商业物业运作周期长，可能遭遇的市场不确定风险更多，凯德方面是怎样应对的？

陈培进：我认为自持型商业物业抗风险能力更强。举个例子，比如北京市现在提倡“产业外移”、“疏解非首都功能”，把人口往外分，把高质量的人和企业引进来，那么我们能不能把一个公寓改造成写字楼？但是如果没有自持就没法改造，没法更好地得到回报提升资源使用效益。新加坡就有很多这方面的改建和重建的经验，不是每一个楼遭遇到一些变故都要拆掉，可以通过技术改造起来，得到更有效的使用，对我们来说也是一种更长远的回报，而这一切的前提就是自持。

（来源：中房网）

观察 | 地王背后资本市场输血房企拿钱手段多

近日，针对一些热点城市地王频出、房价“高烧不退”的现象，多地多部门陆续出台了一系列降温政策，直指房地产企业融资、拿地以及个人住房信贷。新华社记者调查发现，房企利用金融杠杆获得资金手段繁多，成为推高地价房价的一个重要原因。

房地产市场降温政策近期频现

在全国范围内，对房地产企业的部分政策逐步收紧。据记者了解，兴业银行、工商银行等部分银行已将房企的开发贷周期由2年期的中期贷款改为一年内，甚至半年期的短期贷款。

针对备受关注的“证监会收紧房地产上市公司再融资政策”一事，记者从证监会了解到，企业再融资募集资金不鼓励用于补充流动资金和偿还银行贷款、需详细披露募集资金的实际投向等政策，自2010年以来就一直实施，并非新政，但近期确实再次对证券公司高管进行了强调。

与此同时，部分地方政府也开始对房企发出收紧政策信号。隶属于国土资源部的中国土地勘测规划院近期发布的《2016 年第二季度全国主要城市地价监测报告》指出，今年二季度，热点城市政策开始由宽松转向收缩。南京、合肥、中山出台调控意见稳定房价地价，苏州出台“苏十条”、严审个人住房信贷、实行土地拍卖最高限价制度，天津收紧公积金贷款政策。

据记者了解，二线城市“四小龙”——南京、苏州、合肥和厦门等城市相继出台“控地王”的相关限制政策，包括实施土地拍卖熔断机制，提高土地出让金首付比例，收紧个人购房贷款政策等。

南京和苏州分别出台土地拍卖熔断机制，即当出让地块竞价达到最高限价时，终止土地出让，所有报价无效；安徽近日将单宗土地出让价款最低首付比例提至 50%，南京将住宅用地出让金首付款比例调整为 60%。

在资金供给端，一些地方政府开始提高二三套房首付，并限制购房贷款，以减缓房企销售回款，减少向开发商“供血”。7 月 1 日，合肥楼市新政正式实施，二套房最低首付比例为 40%，购买第三套及以上住房，最低首付比例均为 60%，且停止住房公积金个人住房贷款。

降温政策直指房企高杠杆融资

记者调查发现，近半年来，地王频出的背后既有资本市场输血的力量，也有银行开发贷款等低成本投资资金的“辅助”。所以，从近期各地各部门的调控来看，给房企降杠杆成为上述降温政策的重要手段。

今年在北京昌平豪掷 62 亿元拿地的招商蛇口背后就隐现再融资身影。去年，招商蛇口吸收合并招商地产上市，募集资金 118 亿元，基本上全部投入公司的房地产项目。

业内人士表示，这种上市房企利用资本市场融资的高杠杆来拿地的做法非常普遍。万得 (Wind) 资讯数据显示，今年以来，上市房企通过股份定向增发募集的资金总额接近 740 亿元，共 21 家 A 股上市房企完成定向增发。去年全年房地产行业共 38 家企业完成了股票定向增发，募资总额约为 1687 亿元。

高和资本董事长苏鑫表示，股权融资的资金成本较低，是不少上市房企的重要融资渠道。监管部门再次强调再融资不能用于拿地，对于不少 A 股上市房企影响较大。

开发商资金的另一个重要来源是银行的房地产开发贷款。绿城中国相关负责人表示，“无论我们有多少融资渠道，开发贷都是必须申请的，因为价格低廉。”

同策咨询研究部总监张宏伟 (博客) 表示，部分银行此次缩短房地产开发贷款周期旨在规避楼市投资的金融风险，缩短开发商的资金周转率、令其资金链趋于紧张，从而在拿地时量入为出。各种金融收紧政策加上一些地方土地供应端的新政策，都是为了抑制开发商的非理性拿地。

智库研究总监严跃进表示，地方政府通过“提首付，降杠杆”可以减缓开发商销售回款，削弱房企拿地“输血”，抑制地王产生。“总体上，监管层对开发商变相‘限贷’，有利于减少土地市场资金过剩导致的泡沫。”

新政策对龙头房企影响力有限，房企拿钱手段越来越多

部分热点城市房价过高，来源于地价居高不下。一系列楼市降温政策能否遏制开发商争当地王的冲动，进而如何影响房地产市场？对此，多位房企高管表示，目前出台的政策影响力对于中小房企杀伤力较大，而对于资金充足、信用良好的龙头房企来说，市场上融资拿地的手段却越来越多。如果地王继续频繁出现，对于房地产市场来说仍会推高房价。

旭辉控股总裁林峰表示，房企过去的融资渠道比较单一，多依赖银行的开发贷款和卖房的资金回笼。现在融资工具繁多，不少房企 50% 以上的融资来源于公司债和企业债等，其余部分除银行开发贷款外，还有相当一部分资金来源于各类资管计划、信托等融资渠道。

记者调查发现，不少企业绕道债券市场融资。2015 年，恒大地产发行 50 亿元公司债，经批准的募集资金用途为偿还金融机构借款、优化债务结构和补充流动资金。在长三角地区连拿数块地王的信达地产，发行 2016 年公司债第二期也是用于偿还金融机构借款。

浙江一家龙头房企执行总裁告诉记者，“即使再融资大门重新关闭，对于标杆房企来说，也并非不能容忍。因为当前房企获得资金的渠道更广，资本一定会克服‘重重障碍’奔向高回报行业。”

记者调查发现，在货币流动性较为充裕的情况下，各类变通做法在不断增加。银行理财产品是银行资金进入房地产市场的重要渠道。“银行受制于政策约束，并不能过多向房企贷款，但房企可以找一家信托公司成立一个信托计划，然后由银行购买，实现信贷资金绕道流出。”

在房企拿地过程中，目前甚至还出现一些资金方式“创新”。一位近期在上海频频参与拿地的开发商告诉记者，现在一线城市拿地，基本只需准备 10% 的土地款，剩下的资金可以以夹层融资的方式获取。“不少金融机构竞相上门来提供贷款，但会设置一定额度。超过授信额度，就以股权的形式放贷，未来销售利润与他们分成。”目前，市场上已经出现多个机构，专门为开发商提供拍地保证金甚至首付金。

业内人士认为，只有对上述这些“创新”“变通”渠道进行更加严格的监管，才能真正影响到房地产商的资金链，新政策才能真正发挥作用，进而挤出土地市场的局部泡沫。

（来源：新华社）

观察 | 房地产白银时代资本运作成为主题

恒大的介入，让“万科商战”从股权并购的资本市场个案，变成争夺优质资产的金融投资趋势，也让输赢难定的万科“僵局”，开始向没有输家的“和局”演变。

当大家还在争论，恒大入局到底是单纯的财务投资，还是谋求万科控制权的时候，许家印又三度举牌廊坊发展，成为其第一大股东。看来，廊坊国资委增持的速度、重组的计划，在恒大强大的资本面前还是显得偏弱了。

恒大如此看重廊坊发展，原因不难解释——北京疏导产业和人口、京津冀都市圈大发展，都让作为副中心的廊坊前景可观，这也成为未来楼市为数不多的有效空间之一。但恒大为何还要卷入可能触及监管红线的万科之争呢？

银河证券首席经济学家潘向东在研报中认为，截至 2015 年底，以价格衡量的北上广深房地产市场规模已达到欧洲或者美国房地产总规模的 2/3。如果该数据属实，泡沫之大可想而知。2016 年，楼市向上击穿 2013 年公认的成交量顶部已基本没有悬念，但局中人都懂得，这与多个城市的政策刺激密切相关。而 7 月的中共中央政治局会议也强调“抑制资产泡沫”，这与以前的“化解或警惕”等表述有了明显区别，也足见一些地方的楼市蕴藏着市场风险。

不过，也正是在这样的背景下，万科更加凸显其投资价值。多年前就曾有朋友告诉笔者，无论什么价位买入万科股票都不会被套住。楼市风险一旦真的发生，不管是恒大、宝能，还是华润，甚或最新传言中的融创，都持有行业内安全边际最厚的公司股权，此乃避險之首选。

从万科事件演进过程中各方的态度看，再考虑到恒大和万科过往基本没有太多交集，前者应该很难“拿下”后者。不过，介入万科只是恒大 2015 年以来在资本市场上挥斥方遒的一个案例而已。2014 年底，恒大账上现金不足 300 亿元，但 2015 年底现金余额竟达 1640 亿元，近乎可将万科全部股份买下。而到今年 1~7 月，公司的累计销售也接近 1848 亿元。

无怪乎，恒大近期在地产市场咄咄逼人，自去年以来斥资数百亿并购项目，还吞掉嘉凯城、举牌廊坊发展，获得长三角、环北京土地储备。在资本运作上，恒大旗下的恒大人寿和恒大金服源源不断提供弹药，让其入局 9 家 A 股上市公司。作为开发商中土储最多、进入城市最多、销售面积最大的房企，恒大发力资本运作，或许是我国楼市白银时代和金融投资融合的标志。

楼市进入白银时代以后，都市圈才是真正机会所在。当前中国经济要“托底压顶”（经济底、风险顶），还离不开房地产业，这也表明在中短期内，房地产企业还有机会。但与此同时，恒大等局中人对楼市的风险也有着清醒的认识，完成原始积累的资本要逐渐退出产业。

在经济如何转型、转向何方并不明朗的情况下，防御性的金融投资成为了产业资本的“下一站”。因此，未来相当长的一段时间内，楼市主题将由白银时代和金融投资共同书写。

全球央行“大放水”，实际利率屡创新低（甚至负利率），这也迫使中国央行不得不把保持基准利率的相对低位当作主要的选项。近几年，考虑到地方政府融资、企业海外融资，境内多渠道资本市场融资，货币投放保持 15%~17% 左右的增速。今年上半年，人民币贷款新增高达 7.53 万亿，同比多增近 1 万亿，刷新 2009 年创下的半年新增贷款历史纪录。央行货币政策看似“稳健”，其实已经偏向于宽松的一边。

近期还有很多传闻，指产业资本“二代们”多数不愿按传统方式接班，金融投资似乎才是他们共同的兴趣。于是，产业资本退出的资金，经“二代们”之手，会源源不断地在资本市场上寻求股权投资的机会。另外，享受惯了资产高溢价收益的其他民间资金，通过“证信保”和互联网通道，将资金输送到类似于“万能险”的大管家手里。“资产荒、水汪汪”，货币购买力在长期可能进一步下行。

全球资金也在中国寻找机会，2015年9月，全球创业研究院创始人 Andrew Gaule 在 2015 全球 500 强企业 VC 创新投资论坛上表示，企业风投（VC）已在中国掀起一波新浪潮。这无疑是在资本运作亘古未有的良机。名不见经传的宝能动员可以数百亿资金，恒大一年之内可筹到以千亿计的现金，就在于他们当起了资金的“大管家”。

信息技术的渗透遇上了人口老龄化，传统产业投资意愿不断降低，而楼市及资本市场的发展，加大了贫富差距，居民消费倾向不断走低，有效需求不足压制 CPI 叠加转型阵痛，这给货币宽松创造了空间，但市场对金融刺激却越来越不信任。结果就是，资金疯抢优质和安全资产，万科这类远高于平均净资产收益率的企业已是稀缺的代名词，75%的股权被富豪占据，预计有流通股释放就会被吸筹。

更有甚者，东北特钢事件似乎也并未影响投资者的热情，没有违约的城投债成了资金“新宠”。近日，湖南株洲市国有资产投资控股集团发行 10 亿元 5 年期公司债“16 株国投”，由于下限高于市场水平超过 30 个基点，引发市场热捧，认购达创纪录的 150 倍。目前，十年期国债承销招标利率已低到 2.74%，扣减银行间市场成本，年化收益还不到千分之五，但仍旧引发承销机构暴抢。

白银时代，本来是“楼市+城镇化”，这也是楼市高溢价和资产泡沫“软着陆”的最佳选择，但新型城镇化的结构性改革依然面临险阻，楼市还在延续着跑马圈地的做法。看来，一些地方政府、企业和银行对躺着发展和赚钱的依赖已到了“温水煮青蛙”的地步。

改革倒逼已越来越逼近。在结构性改革上，各级政府要以刮骨疗伤之态度和行动示人。借助高杠杆和通道实现的资本运作，要从资金源头监管上入手，希望接下来的中央金融工作会议能在跨领域穿透式监管上有新的成果。

（来源：每日经济新闻）

国企改革

国企改革：“做强做大”与“瘦身健体”

国企改革是供给侧结构性改革的重要内容，也是社会关注的热点。不久前，全国国有企业改革座谈会在京召开，习近平总书记作出重要指示强调，国有企业是壮大国家综合实力、保障人民共同利益的重要力量，必须理直气壮做强做优做大。李克强总理作出批示指出，要坚持不懈地推动国有企业改革，遵循市场规律，瘦身健体提质增效，淘汰过剩落后产能，以推动供给侧结构性改革。

“做强做大”与“瘦身健体”，可以说是当前国有企业改革的关键词。从形式上看，“做强做大”与“瘦身健体”，一个是加法，一个是减法，然而，加与减的辩证统一，共同诠释着国企改革的正确方向。国有企业改革是一项浩大的系统性工程，需要统筹规划，稳步推进，只有把握好“做强做大”与“瘦身健体”的辩证关系，才能沿着正确方向积极推进国企改革。

笔者注意到，对于国企发展，前些年的表述是“做大做强”，而现在的说法则是“做强做优做大”，不仅增加了“优”的目标，而且调整了排序，“大”排在最后。侧重点变化的含义不言而喻，体现了中央对国企发展的新期待。而“瘦身健体”则是针对目前一些国企存在的主业不强、冗员多、效率低，尤其是管理和法人层级多、子企业数量庞大等突出问题，提出的针对性药方。瘦身健体是一种拟人化表述，它从另一个角度诠释着“强”与“大”的含义——国企的强大，不应是“虚胖”，做强做大并不是四面出击、包揽一切。

“做强做大”与“瘦身健体”辩证统一，意味着国有企业要有进有退，既要做加法，又要做减法。正如去年9月《中共中央、国务院关于深化国有企业改革的指导意见》中明确提出的，“有进有退、有所为有所不为，优化国有资本布局结构”。要通过改革，推动国有资本向关系国家安全、国民经济命脉和国计民生的重要行业和关键领域集中，向前瞻性、战略性新兴产业集中，向产业链价值链中高端集中。国资委多次强调，中央企业要专注主业，剥离非主业、非优势业务，早在2010年就要求78家不以房地产为主业的央企清退房地产业务。该退的退出来，有助于把资源和力量向关键领域、重要行业集中，更好地服务于国家战略。聚焦主业，既是“瘦身健体”内容，也是实现做强做优做大的必要路径。

做强做优做大，是从总体上强调。国有企业要做强做优做大，但不能把“大”简单地理解为面面俱到、什么都干。做大，不仅仅强调规模，而是要兼具“强”和“优”，是强而优的“大”。经过多年快速发展，一些国企已经具备相当大的规模，眼下存在的主要问题是“不够强”，无效板块影响着企业的运行效率。通过“瘦身健体”，减去不必要的包袱、清理过剩产能、精简业务链条、优化资源配置，有利于增强央企的活力、影响力、抗风险能力，方能真正做强做优做大。

深化国有企业改革，还有一个问题不容回避，那就是国企与民企的关系。讨论国企改革，总会涉及“国进民退”或“国退民进”等话题，这些年社会上对此也有不少争论。如果从“做强做大”与“瘦身健体”的角度来看待，问题就豁然开朗了——发挥市场决定性作用，同时更好地发挥政府作用，不论国企还是民企，当进则进，当退则退。对于国企与民企的进与退，应减少一些意识形态化的纷争，多一些市场视角，回到宪法、法律 and 政策的轨道上来。我国宪法明确规定，国家在社会主义初级阶段，坚持公有制为主体、多种所有制经济共同发展的基本经济制度。党的十八届三中全会提出，公有制经济和非公有制经济都是社会主义市场经济的重要组成部分，都是我国经济社会发展的重要基础。习近平总书记今年在参加全国政协十二届四次会议民建、工商联界委员联组讨论时强调，把公有制经济巩固好、发展好，同鼓励、支持、引导非公有制经济发展不是对立的，而是有机统一的；公有制经济、非公有制经济应该相辅相成、相得益彰，而不是相互排斥、相互抵消。

可以看出，国家关于国企与民企的发展政策始终是明确的，那就是平等竞争，共同发展。从这个意义上说，我们既要理直气壮做强做优做大国企，也要理直气壮做强做优做大民企。民企的发展壮大，反过来会促进国企发展，助力国企改革。党的十八届五中全会强调，要“鼓励民营企业依法进入更多领域，引入非国有资本参与国有企业改革，更好激发非公有制经济活力和创造力”，道理正在于此。从华为到海尔，从阿里到腾讯，这些在市场大潮中发展壮大的民企，是成功的典范，这样的民企，当然越多越好。不过需要注意的是，就具体的某个企业来说，谁能做得更强更大，还是主要由市场决定，政府不应进行不当的干预。

（来源：中债信息网）

京津冀协同发展

京津冀产业分工格局初步形成三地上半年 GDP 占全国

10.1%

8月9日，北京市统计局、国家统计局北京调查总队公布了2016年上半年京津冀一体化进展情况。上半年，京津冀三地产业、交通、生态一体化继续取得新进展，产业分工格局初步形成，转型升级步伐正在加快。

今年上半年，京津冀三地经济保持平稳增长。地区生产总值合计34382.4亿元，占全国的10.1%，与2015年占比大体相当。其中，第一产业增加值合计1645.4亿元，占全国的7.4%；第二产业增加值合计12769.5亿元，占全国的9.5%；第三产业增加值合计19967.5亿元，占全国的10.8%。按可比价格计算，京津冀三地地区生产总值同比分别增长6.7%、9.2%和6.6%，与一季度相比，北京增速回落0.2个百分点，天津和河北增速均提高0.1个百分点。

与此同时，京津冀三地社会民生在上半年持续改善。一方面，居民持续增收，京津冀三地全体居民上半年的人均可支配收入分别为26191元、18099元和9614元，和一季度相比，收入增速分别加快0.7个、0.4个和0.2个百分点。另一方面，京津冀三地物价涨幅保持低位。上半年，京津冀三地居民消费价格同比分别上涨1.2%、1.7%和1.5%，分别比一季度回落0.2个、0.3个和0.2个百分点。同时，京津冀三地的就业保持稳定，6月末三地登记失业率与3月末持平。

数据显示，三地产业转型升级步伐加快。上半年，京津冀三次产业结构为4.8:37.1:58.1，与上年同期相比，第二产业占比下降1.9个百分点，第三产业占比提高1.9个百分点。

从产业内部看，三地围绕城市战略定位，加快转型升级，产业分工格局初步形成。北京工业高端产品增势良好，符合消费升级要求的运动型多用途乘用车、多功能乘用车、新能源汽车、液晶显示屏等产品产量增速分别达到1.1倍、68.9%、1.5倍和59.8%，科技服务业、信息服务业、金融业等优势行业增加值对全市经济增长的贡献率近6成。天津规模以上工业中，航空航天、新材料、生物医药以及新能源等新兴产业增加值占全市工业的18.4%，比一季度提高1.9个百分点，服务业增速快于一季度0.6个百分点。河北高新技术产业增加值增长15.3%，高于规模以上工业增速10.2个百分点；装备制造业增加值占规模以上工业的比重提升至25.3%，首次超过钢铁行业。

今年以来，京津冀三地重点领域率先协同，产业、交通、生态一体化取得新进展。上半年，京津冀三地加快产业对接，不仅加快推进曹妃甸协同发展示范区、首钢京唐二期等项目建设，积极推动天津滨海——中关村科技园共建，还在滨海新区成立京津冀首个跨区域众创联盟，其中70%的成员为跨区域服务机构。据市科委统计，上半年，北京流向津冀技术合同

1297 项，成交额 49.5 亿元，较去年同期翻了一番，北京对天津、河北的创新辐射力进一步增强。

此外，京津冀交通一体化建设加快，京津冀城际铁路网规划（2015-2030 年）已上报国家发改委等待批复，京沈客专、京张铁路建设加快，京唐、京滨城际先期工程正式开工，京台高速进场施工。

京津冀还继续深化三地大气污染防治协作机制，加大对高耗能、高污染企业的治理力度，三地联合制定印发了《京津冀大气污染防治强化措施（2016-2017 年）》，推进京冀生态水源保护林、京津风沙源治理二期等重大项目建设。据统计，上半年三地 PM2.5 平均浓度分别下降 17.9%、12.5%和 20.3%。

（来源：北京日报）

京津冀将共建旅游协同发展示范区

近日，京津冀旅游协同发展第六次工作会议在承德召开。会议总结了 2016 年上半年京津冀旅游协同发展工作进展情况，审议通过了《京津冀旅游协同发展行动计划（2016-2018 年）》及近期拟推动的十项重点工作，宣读了《京津冀旅游协同发展示范区合作宣言》，签署了《京津冀乡村旅游共建共享共识》，签订了《京津冀旅游集散中心直通车同业协会项目合作意向书》和《京冀自驾游房车露营协会旅游战略合作意向书》。

今年上半年，京津冀三地旅游部门以供给侧结构性改革为主线，以项目建设、市场活动、试点建设、精准扶贫为抓手，推动京津冀旅游协同发展工作深入开展。联合编制了《京津冀旅游协同发展行动计划(2016-2018 年)》；共同推动旅游协同发展示范区建设；联合开展了京津冀旅游新玩法、房车巡游红色之旅等一系列旅游宣传推广活动；多措并举完善旅游服务设施，旅游直通车逐步增多，目前已开通了班线 40 多条，车辆近 800 辆，覆盖避暑山庄、北戴河、野三坡、古北水镇等环京津重点景区；合力推进京津冀乡村旅游建设，北京、天津的 23 家规划机构已为河北编制了 34 个旅游规划，其中，9 个旅游扶贫公益规划，25 个省级美丽乡村旅游专项规划。

根据行动计划，依托京津冀协同发展大战略布局，突出全域旅游发展理念，结合各地旅游功能定位、旅游产业布局和经济发展水平，京津冀三地十七个县（市、区）将携手开展试点示范工程，共建旅游协同发展示范区。平谷、宝坻、蓟县、兴隆、遵化、三河共建京东休闲旅游示范区；密云、延庆、承德、张家口共建京北生态（冰雪）旅游圈，其中延庆、张家口共建京张体育文化旅游带；房山、保定共建京西南生态旅游带，其中包含京西百渡休闲度假区；武清、廊坊共建京南休闲购物旅游区；滨海新区、唐山、沧州共建滨海休闲旅游带。成员单位将共建旅游协同发展机制，共同设计旅游产品，联合开展旅游宣传推广，并相互开展专题推介，共同拓展旅游市场，打造京津冀旅游合作新标杆。

同时，建立京津冀乡村旅游共建共享机制，成立京津冀乡村旅游产业联盟，共同开发乡村休闲度假产品，加大乡村旅游业态创新，共享市场、共用标准、共办活动、共塑品牌，引导乡村旅游提质升级。还将搭建乡村旅游金融服务平台，加强乡村旅游融资担保服务体系建设，联合开展旅游项目招商引资活动。建立“三位一体”帮扶模式，开展京津冀乡村旅游智力帮扶活动。将京津冀旅游协同发展与扶贫攻坚相结合，以京津冀革命老区、贫困县为重点，推进扶贫模式创新，开展旅游精准扶贫。

（来源：北京日报）

学习园地

为什么企业大了反而不赚钱？

粗放管理是根本原因

广东一家公司近几年业务发展看起来似乎不错：2012 年的营业额只有 6000 万，2013 年就过亿了，2014 年在经济形势不太好的情况下也将超过 1.2 个亿。但让老板困惑的是，企业的利润这几年不但没有同步增长，连绝对值也下降了：2012 年的利润还超过 900 万，到了 2013 年就只有 700 万了，2014 年估计可能连 300 万也达不到。

从财务的角度很容易找到这家企业大了但不赚钱了的表面原因：2013 年和 2014 年的销售收入分别有 70%和 30%的增长，但这些增长一大部分是通过给客户更大折扣或者说降价换来的。除了降价导致毛利率下降，原材料成本的上涨也削减了这家公司的毛利率。

与此同时，公司的固定成本因为业务的大幅度扩张（其中主要是人员扩张带来的人工成本增长及设备的投入）也大幅增加，这样一个原来销售利润率（税前利润/销售收入）挺高的企业就变成了一个几乎不赚钱企业了。

从管理的角度看，粗放的管理是这家企业变大了反而不赚钱了真正的深层原因。为什么企业小的时候销售利润率高？

原因非常简单，那就是老板能够看得见企业的每个角落，了解每个细节，他总在不自觉地进行着精细化管理：每一个订单老板都会亲自审核，所以不赚钱的单子不会被接受。每一个员工做的事情都几乎是超负荷的，因为老板给每个人都亲自布置大量的工作。如果有人过分清闲，老板会给他更多事情或者要他离开。每一次采购老板都亲自过目，所以不会有大量的无效库存。

总而言之，企业小的时候老板关注经营从收入到支出的每一个细节，他天天都在算账，他时时刻刻知道公司是否赚钱。这个时候，企业的管理效率是高的，销售利润率自然也是高的。

企业大了之后，这一切都改变了。

精细化管理势在必行

我的经验值是，每当企业规模增加 20%，企业要管理的事情就会增加 1 倍；企业规模增加 1 倍，要管理的事情就会增加 5 倍！老板要么自己比原来辛苦 1~5 倍（这几乎是不可能的事情），要么把以前自己亲力亲为的事情授权给别人做。

这个时候企业各种新问题就出现了：如果老板管太细了，下面的人就不敢也不能自己做主，会事事请示老板；老板虽然忙得团团转，还是管不住，因为细节太多，管了这个丢了那个。如果老板管粗了，企业就只追求他们最容易做成的一件事情，例如追求规模。所以很多

企业规模做上去了，效益却大幅下降了，原因就是没有人管这个事情，没有人能管得住这个事情。

我们面临的选择不外是两个：要么我们不让企业变大到自己无法控制，要么我们学会精细化管理。我相信大部分老板会选择后者，因为大家都想做更大的企业，不想重复会做的事情。但如果我们选择后者，我们的管理就必须转型。

如何做好精细化管理？我认为要做好四件事：

1. 细分业务和管理的单元，确定每个单元的经营管理者，把责任落实到具体的经营管理者。

2. 给出一个全公司一致的管理逻辑，清楚地告诉经营管理者要管理的关键指标。关键指标首先应该是经营指标，每个管理者都应该管理自己部门的收入，费用，给企业的贡献，其次才是一些具体业务指标和管理上的指标。

3. 清楚给出每个单元的经营目标，尤其是短期目标，每个月的目标，每天的目标。稻盛和夫提出的销售最大化，费用最小化，每个单元不少于 10% 的销售利润率是非常有用的目标实例。

4. 把管理（管+理）细化到每个业务和管理单元的每一天，从上到下，从下到上做到目标管理的日清。管住了一天，就能管住一周；管住一周，就能管住一月；管住一月，就能管住一年！

为什么企业小的时候赚钱？因为每个企业小的时候都在做精细化管理，都能做到精细化管理。企业大了之后，企业必须做管理上的精细化管理转型。管理的精细化转型肯定会在一段时间内带来大量的工作和辛苦，但不做精细化转型的后果肯定是企业大了反而不赚钱了。

精细化管理势在必行。

（来源：清华管理评论）

奥运会门票到底该如何定价？里约提供了最佳反例

四年一度的夏季奥运会正在巴西里约热内卢火热举行。

据了解，截至 8 月 3 日，巴西奥运会的门票销售还不到 80%，这跟上届伦敦奥运会门票销售超过 95% 的情况相比，实在相距较大。

究竟是因为什么呢？巴西民众抱怨说，“门票价格太高了。”

不管是对奥运会主办方还是其他企业，定价战略实在太重要。

一直以来，公司都习惯于通过价格机制从交易中尽可能多地获取利益。这种方法存在致命弱点，最大的问题是，它会带来公司与消费者对立的局面，而消费者一旦感觉受到欺骗就会进行转移。

企业和组织应该向伦敦奥运组委会学习，采用“创造共享价值定价战略”。

定价政策对公司来说既是巨大挑战，也是机遇。挑战在于：消费者所抗拒的不仅是不合理的定价，也包括公司根本的盈利方法。

问题的根源是：在公司的传统做法中，市场价值被视为一块大小固定的蛋糕，公司必须从客户手中抢夺尽可能多的价值；任何公司所获取的价值都来自客户失去的份额，反之亦然。基于此逻辑，定价被视为公司的一种最优化机制。公司通过机械的定价模式获取利润，并经常利用消费者的劣势占便宜，例如消费者有限的信息、注意力和选择。

但是价值既非来源于公司，也不为公司所独有。如果没有愿意出价的客户，价值就无从谈起。因此，公司必须要和客户分享价值。不仅如此，价值并不像大部分公司所认为的是一块大小固定的蛋糕。恰恰相反，它的面积可能因为消费者的配合而扩大，例如公司通过优质的折扣不仅能提高商品销售额和口碑，也对公司品牌和用户忠诚度的构建有很大帮助。

公司必须通过它与消费者的主要沟通语言——定价，率先创造共享价值。没有哪个因素比价格对消费者行为的影响更大。如果说品牌宣传是一种劝说性的市场技巧，定价则是真正带动消费的引擎。价格清晰无误地向外传达了公司的价值、公司对客户的态度和与客户进行互动的方式。公司带动消费者的行为会创造新价值，而新增的价值将成为公司新收入来源，提高用户满意度与忠诚度，形成良好的口碑效应，帮助公司节约成本以及其他诸多的好处。

创造共享价值的定价战略，是公司提高竞争力的必经之路。

什么是具有共享价值的定价战略？2012年的伦敦奥运会是个很好的例子。在16天的时间内，总共有1.2万名运动员参加26项体育竞技比赛。伦敦奥运会与残奥会组委会为这次活动预售800万张门票，票价从20英镑到2012英镑不等。除了考虑收入因素外，组委会还将奥运会的目标设为“人人参与的奥运会”。为了践行这个社会使命，伦敦奥组委需要用一种有创造性的、价值分享的方式，应对极其复杂的定价挑战。

这不只是伦敦奥运会独有的挑战。多数公司都面临着类似的挑战，只是伦敦奥运会有着更紧迫的时间安排和更广泛的媒体关注。虽然很少有公司会像伦敦奥组委一样明确公布其共享价值使命，但大部分公司都能从伦敦奥运会的定价方法中受益良多。

通过对2012奥运会的定价战略进行深入研究，我们发现了5项对公司有益的定价原则。

1 聚焦关系，而非交易

定价战略的5大原则

消费者通常会对其购买的品牌产生认同感，公司也希望拥有忠诚的客户而非临时性的交易对象。但是，定价战略往往会在品牌和追随者之间立起一道围墙。公司的品牌宣传或许在说“我们重视你这个人”，定价战略却在说“我们重视你的钱包”。消费者可以一眼识别出公司心口不一的做法，就会做出相应的回应。

2 主动定价

定价战略的5大原则

公司常因为情形的变化而制定相应价格战略，例如竞争对手的行为变化或客户的不满。创造共享价值的公司，需要根据目标客户的需求和客户对价格可能出现的回应主动制定价格。例如，如果存在简单合理的回避方法，消费者通常会绕开支付；他们对沉没成本很敏感，并且在面对重复性的小额费用和一次性的大笔费用时会产生不同反应。公司可以利用这些信息，主动定价以减少有损消费者利益的行为，鼓励对双方都有益的行为。

3 注重灵活性

定价战略的 5 大原则

公司的定价战略常常过于僵化。很多公司希望找到一个“正确”价格，从而实现利润最大化，或达到某个暂时性的目标。但是同一样商品对不同的消费者可能产生不同的价值，随着时间的推移，同一商品对同一消费者的价值也可能发生变化。例如，对电脑购买者而言，商品功能在初期非常重要，但技术支持和个性化服务的价值将在后期逐渐凸显。僵化单一的定价政策通常导致公司不能与消费者分享价值，也不能根据消费者的需求变化及时调整价格。

4 提高透明度

定价战略的 5 大原则

盈利方式透明的公司能与客户建立信任关系，并带来参与度更高的客户。忠诚度高的客户维护成本较低，并常购买辅助产品和附加服务或转为高端用户，他们会提供更有价值的反馈信息和产品创新建议，对公司的失误也更加包容。相反，一个透明度很低的公司很难与客户建立彼此信任的关系，并显示出它有些事情要遮掩。很多客户满意度差的产品或服务都有着长长的生产线、复杂的定价计划或隐晦的合同条款。换言之，这些公司与客户之间的关系透明度很低。

5 确保市场标准公平

定价战略的 5 大原则

最后，保证定价在消费者眼中的公平性也非常重要。如果公司定价公平，消费者通常会购买更多产品并愿意支付更高的价格。相反，如果定价有失公平，消费者会给这家公司一些“教训”。特别需要注意的是，公平不仅包括最终的价格，也包括定价的过程。

下面，让我们具体看一看伦敦奥运会是如何运用“创造共享价值定价战略”的。

2012 年伦敦奥运会的定价战略

2012 年伦敦奥组委面临着一个巨大的商业挑战：对应 26 项体育竞技活动，伦敦奥组委需要为 800 万张门票制定公平合理的价格，既保证收入和上座率，又能实现奥运会“人人参与”的社会目标。为了实现这个目标，组委会成功并完整地运用了创造共享价值的五个定价原则。

1. 聚焦关系，而非交易。

伦敦奥组委很早就注意到组织与英国政府、英国公众、国际奥组委等机构之间的关系，而票价是其中最有力的连接。正如一位组委会成员所说，票价收入只占奥运会总收入的 20%，但如果定价出错将是最让组织方挠头的事情。

对此的解决方案就是将消费者置于交易之上。

首先，组委会为很多项目制定了多阶梯票价，这样既保证收入，又保证低价门票。

第二，组委会对不同年龄段人群设计了不同票价，分别针对青少年和 60 岁以上的老人给予折扣。

第三，组委会为开幕式门票选择了高低两种票价，分别为 20.12 英镑和 2012 英镑，其中的象征意义不言自明。

最后，组委会杜绝发放免费门票，以避免往届奥运会因为免费门票所引发的公愤。对很多人来说，这种行为的潜台词是“我们正在救助你”。

2. 主动定价。

过往奥运会主办方常常把观众稀少的项目与热门赛事的门票捆绑销售，以提高上座率和收入。伦敦奥组委没有这样做，主要考虑它会增加消费者负担，未必能提高上座率。很多曾购买捆绑门票的消费者并未去观看冷门项目比赛。

为了避免这样的问题，伦敦奥组委为 26 个体育项目分别制定了独立的票价，并详细制定了各自的目标人群和营销战略。值得一提的是，组委会将公共交通和门票进行了捆绑销售，以缓解场馆附近的交通堵塞。通过积极定价，组委会既降低了人们不观看比赛的比例，又提高人们使用公共交通的频率，使观众和组织方皆大欢喜。

3. 注重灵活性。

伦敦奥组委必须提前一年半的时间对所有赛事门票制定价格，此时的市场需求信息尚不明了。为了应对这种不确定性，如前所述，组委会为比赛设定了更多阶梯票价，但是，每档票价的门票数量都不固定，组委会却承诺观众购买的门票越贵，越能获得好座位。2011 年春季，消费者通过一个在线投票系统选出他们愿意看的比赛和能承受的票价。了解情况后，组委会可以评估每种票价的需求，并据此重新分配相应座位数量。因为没有事先预定各种票价的座位数量，组委会可根据实际而非预计的需求灵活处理票务，这样不仅成功出售了更多门票，而且消费者的满意度也很高。

4. 提高透明度。

伦敦奥组委知道自己的一举一动都处于大众的监督之下，尤其躲不过英国小报的耳目。这次奥运会公开的定价目标之一，就是避免负面的媒体报道。因此，从一开始，组委会就向消费者和媒体发布了透明的信息，包括定价原理与流程、购票时间线的主要节点、各个赛事的阶梯票价、可售门票数量和组织方对赞助商与普通大众的门票发售情况。到目前为止，组委会的努力基本上是成功的。

5. 确保市场标准的公平性。

说起这次奥运会，很多伦敦市民表示希望以最合理的票价观看最精彩的比赛。毕竟，伦敦市民亲历场馆的建设，并为奥运会的筹备做出经济贡献。但是，不是每位希望观看特定比赛的观众都能成功买到门票，而且一些项目的票价并不合理。

为了应对这些问题并满足观众期望，组委会采取了以下两个举措：

首先，从售票第一天开始，组委会就对为特定年龄人群提供折扣以及低至 20 或 30 英镑以下的特价门票进行大力宣传。毋庸置疑，媒体会对某些价格昂贵的门票口诛笔伐，但组委会希望公众明白，如果没有这些昂贵的门票，组织方就无法为大众提供多种低价和特价门票。

其次，组委会坚决禁止拍卖抢手门票或进行高于票价价值的二次交易。门票通过随机抽取的方式获得，以避免任何可能出现的不公平情况。

（来源：哈佛管理评论）

“另眼”看待共享经济

共享经济先进模式结合我国人口红利，爆发出强大的能量，就像飓风一样，迅速在各个领域风靡，互联网公司以及传统企业，都试图搭乘这道风，打造出一个新的巨头。

共享经济拥有三个特点：

- ▷通过互联网搭建共享平台；
- ▷本质是暂时转移闲置物品的使用权；
- ▷表现是达到资源的重复有效利用。

然而，却很少有人注意到随之而来的风险……

正因为共享经济如此火热，我们才要看到那些比较隐晦的但又不可忽视的问题，才能更好地促进共享经济的发展。因此我们要“另眼”看待共享经济，看到其存在的问题与不足。

1 使用者安全问题

共享经济中，闲置资源所有者把使用权暂时让渡给使用者，这时，使用者便有了资源的使用权，由于所有者在让渡前没有对闲置资源进行完善的审查或管理，使得闲置资源可能对使用者造成危害。

这样的例子比比皆是：今年 4 月 30 日，达达众包外卖配送人员持刀威胁女顾客；5 月 2 日晚，深圳一名 24 岁的女教师搭乘滴滴顺风车返回学校，在路上司机对女乘客进行抢劫，之后将其残忍杀害；随后又爆出南昌一名在达达兼职的“摩的”司机，因为抢客发生争执，用匕首刺死同行。

这些关乎人命的案例让我们痛心，虽然事后平台公司给予了赔偿补助，但留下的创伤却永远都在。

另外，关于经济纠纷的案子，平台一律推卸责任，固然有法律不健全的原因，但平台就没有责任吗？该严格审查的没有审查，该监督的没有监督，才会发生惨案。

尽管类似的事件在日活跃用户几千万的平台上出现的概率极低，但一旦发生，其后果是非常严重的。而且，从事件的情形来看，任何一个普通用户，都有可能成为事件中的“主角”，这一点非常可怕。

2 企业外部员工考核问题

共享经济使得众包模式得到了迅速发展，使企业获得了巨额利润。所谓众包模式是指一个公司或机构把过去由员工执行的工作任务，以自由自愿的形式外包给非特定的（而且通常是大型的）大众网络的做法。

众包可以为企业节约大量资金，但同时也带来了一定的风险。众包所带来的大量的企业外部员工的审核，就是一个相当棘手的问题。对于企业外部员工，企业很难进行直接管理，但其良莠不齐带来的损害却会给企业和用户造成很大影响。另外，众包之后带来的服务品质的问题、追究责任的问题等都很难解决。

3 法律审查问题

戴维·温伯格在《知识的边界》里提到：传统的权威失去了力量，而新的技术、新型的权威机制，却还没有完全成型。面对各种新兴平台的出现，法律必然滞后，而平台方面，最大的底线在于不违法，在法律的准则下稳步前进，这样的企业很难负起社会责任，它们只追求盈利。

从因共享 wifi 而导致的银行卡密码被盗，到用户乘坐专车被伤害等事件的出现，我们可以明显看出这些平台的法律审查存在漏洞。当然，我们相信，滴滴会对司机进行身份证等相关资质的审查，但是对用户是否审查？审查是否严格？

4 发展模式问题

从某一个层面来说，我国共享经济的发展模式是极其不健康的，因为都是靠补贴来赢得用户与市场的，也就是通常所说的折扣效应。

当企业刚起步时，利用折扣来抢占市场，这是无可厚非的，但是，当市场还没有完全形成时，长期的折扣使得用户已经习惯了较低的价格，如果这时企业想要盈利，取消折扣，有些用户就会流失了。

因为，当人们习惯了付出一定酬劳就能获得相应的服务之后，若是该服务没有提供更多的价值而只是提高了价格，那么人们就不愿意再继续享用该服务，即使它本应该就值这个价格。

5 随意性问题

网上的订单可以随时被取消，随时被建立，而个人不会遭受任何的损失。这种随意性导致了时间、人力、物力的极大浪费。

比如用户叫车，司机接到订单赶过来时，用户因某种原因取消了订单，这种在路上消耗的司机的机会成本一方面浪费了资源，另一方面会使得司机存在一定的不满心理，如果这时

企业没有一定的补偿措施，长期以往就会带来司机自己想办法补偿或者离职。很多犯罪或者违法行为都是由于不满情绪造成的，网络的随意性更是加剧了很多人的不满情绪。

共享经济是人类在资源节约和有效利用方面的新探索，但是新事物的发展总是不能一蹴而就的，要不断发现问题，解决问题。

比如建立严格完善的征信体系和员工考核培训机制，建立健康持续的发展模式，加强互联网管理等等。

在共享经济形势一片大好的时候，对其“另眼”看待，就是要冷静面对，在抓住机遇的同时避免盲目行动，看到美好前景的同时也不能忽略存在的问题。

（来源：清华管理评论）

互联网时代转型：要么专业化，要么平台化

企业在确定战略定位时，要么低成本，要么差异化，两者必取其一。最不好的战略就是指既不是低成本，又不是差异化，我们将这种战略统称为夹心饼干战略，这种战略最不具备战略优势。

过去的三十年，中国企业从低成本出发，在全球攻城略地，逐渐成为制造业大国，遵循的就是低成本逻辑。当然，作为低成本的企业，在完成基本的资本积累之后，可以从低成本逐渐过渡到差异化。譬如华为，在早期就是低成本的践行者，通过大量资本的积累和研发投入，当下已经站在差异化的顶端。

但是，互联网重置了商业坐标，在现今互联网时空里，坐标已经被重置为专业化与平台化。要么专业化，要么平台化，那么夹在中间的，既非专业化，又非平台化的公司，将面临巨大的困难。

所谓平台化的公司，往往是通过某件产品产生庞大的流量，在此基础上不断地根据客户需求，为客户增加个性化的产品和服务。这种平台策略，就是很好地利用了巨数效应。

平台化战略的公式：

$$N=1R=G$$

$N=1$ 意味着 Need=One，需求是完全个性化的；

$R=G$ 意味着 Resources=Global，资源是全球化配置的。

平台化的企业一方面为客户提供个性化的服务，另一方面却没有能力完全由自己完成这种服务。所以平台化的企业，一定是通过整合全球的资源来达成个性化的服务。

未来所有的行业都会出现平台化的公司，这是互联网时代的逻辑。平台化的公司要完成服务，必须进行资源整合，那么，什么样的资源才有资格被整合呢？就是那些非常专业化的公司，专注于某一个领域，把产品或者某一细分的服务做到极致。在这样的专业化中，所有

的平台，都会将其作为优先整合的对象。未来的市场上，这样的专业化公司同样具有巨大的竞争力。

如果以互联网时代新的商业坐标来看目前中国企业，会发现很多中国传统企业，几乎都出现了夹在中间的情形：

一方面，传统企业并非平台化的公司，因为传统企业没有办法利用巨数效应；另一方面，大多数公司做不到真正的专业化，正好处于夹在中间的状态。

在互联网时代，这是非常危险的状态，而且是不能持续的。对传统企业的转型来说，就面临着要么往专业化走，要么往平台化走的选择。

对于当前规模较大的企业而言，如果本身拥有强大的资源基础、销售通路、品牌、或者制造能力等，就可以进行整合，并且对资源进行数字化，作出开放协议，开放自己的平台，让更多的专业化公司利用平台做生意，这是平台化的一种路径，也是大企业的转型选择。

对于那些资源、实力、市场规模不是很大的公司来说，不要盲目跟风做平台化，应该在自己的细分领域，通过不断的技术创新，来达成领域内的领先地位，成为所有平台的优先选择。这样的定位对中小企业最有意义，而盲目跟风做平台可能对小企业造成巨大风险。

因此，基于互联网新的商业坐标，大企业通过模式创新做平台，小企业通过技术创新做专业化，这两个路径对传统企业的转型指引是显而易见的。

但是，这并不意味着两条路径都是容易走的。对于企业而言，通过开放自己的资源，建立全新的“开放、共享、共创、共赢”商业模式和商业生态圈，事实上存在很多心智模式层面的障碍。

▷传统大企业不愿意开放自己的资源，不愿意与其他企业共享利益，这样一来，大企业可能会是手握好牌，却最终被另外的平台化公司逼死。所以，大企业往往不是死于竞争，而是死于自己的狭隘。

▷小企业同样面临转型的障碍。过去小企业习惯了山寨和模仿，突然要企业在某一个领域深耕、细作、颠覆、创新，对传统小企业来讲有巨大的困难。大多数中小企业过去都没有技术研发的积累，突然之间要去做技术创新，实际上非常困难。对于小企业来讲，最重要的不是从原始创新出发，而是通过整合创新或者引进已有的成熟技术，不断地升级改造产品，逐渐打造优势。

传统企业现在都面临转型期的焦虑与纠结。从根本上来讲，是互联网重置了商业坐标，而我们手里拿着的仍然是上一个时代的地图，利用工业文明时代的地图，是无法在互联网时代找到定位的，因此所有企业都陷入了困惑。如果看清楚了互联网的商业坐标，并快速找到自己的位置，真抓实干，一定会成就大批的平台化企业和专业化公司。

但是，我认为互联网留给企业转型的时间不会太长，预计未来三到五年就是企业转型的最佳时机，要么转型成平台化的企业，要么转变为专业化的公司。那些没有办法实现转型的

企业，会逐渐地被市场淘汰！从某种程度上来讲，淘汰一批夹在中间的企业，几乎是不可避免的。

（来源：企业管理杂志）

书香广安

中国好书 2016 年 7 月榜单

1. 《一个国家的起飞:中国商用飞机的生死突围》，刘济美 著，中信出版社
2. 《分享经济：供给侧改革的新经济方案》，马化腾 等著，中信出版社
3. 《礼乐文明与中国文化精神：彭林教授东南大学讲演录》，彭林 著，中国人民大学出版社
4. 《那时的先生：1940—1946 中国文化的根在李庄》，岳南 著，湖南文艺出版社
5. 《望春风》，格非 著，译林出版社
6. 《画未了：林风眠传》，郑重 著，中华书局
7. 《雨果十八讲》，程曾厚 撰文、摄影，浙江大学出版社
8. 《中国古代重要科技发明创造》，中国科学院自然科学史研究所 编著，中国科学技术出版社
9. 《魔法物理学》，郑文静 著，甘肃少年儿童出版社
10. 《给你我的所有》，徐玲 著，中国少年儿童出版社

漫谈读书 | 陈垣：两点经验

我读书，是自己摸索出来的，没有得到老师的指导，有两点经验，对研究和教书或者有帮助：

一、从目录学入手。这就可以知道各书的大概情况。这就是涉猎，有大批的书可以不求甚解。

二、要专门读通一些书，这就是专精，也就是深入细致，要求甚解。经部如论、孟，史部如史、汉，子部如庄、荀，集部如韩、柳，清代史学家书如《日知录》、《十驾斋养新录》等，必须有几部是自己全部过目常翻常阅的书。一部《论语》才一万三千七百字，一部《孟子》才三万五千四百字，都不够一张《人民日报》字多，可见我们专门读通一些书也并不难。这就是有博，有约，有涉猎，有专精，在广泛的历史知识的基础上，又对某些书下一些功夫，才能作进一步的研究。

读书要有博有约，有广有专，这是因为如果样样都去深钻，势必由于时间、精力有限，反使得样样都不能深，不能透。但是也不能只有专精，孤立地去钻研自己的专业，连一般的基础知识都不去注意，没有广泛丰富的知识，专业的钻研也将受到影响。学习历史也是如此，

不了解世界历史，学中国史就必然受到限制。研究宋史，不知道整个中国历史发展过程，则宋史也学不通。研究任何朝的断代史，都不能没有通史的知识基础。

中国历史资料丰富，浩如烟海，研究的人，不能把书都看完，但不能不知道书的概况。有些书只知道书名和作者就可以了，有些书要知道简单的内容，有些书则要认真钻研，有些书甚至要背诵，这就是有的要涉猎，有的要专精。世界上的书多得很，不能都求甚解，但是要在某一专业上有所成就，也一定要有“必求甚解”的书。

懂得目录学，则对中国历史书籍，大体上能心中有数。目录学就是历史书籍的介绍，它使我们大概知道有什么书，是谁作的，大概内容是什么，也就是使我们知道究竟都有什么遗产，看看祖遗的仓库里有什么存货，要调查研究一下。如果心中连遗产都有什么全不知道，怎能批判？怎能继承呢？所以经常翻翻目录学的书，在历史书籍的领域中，眼界可以扩大，因为书目熟，用起来得心应手，非常方便。